



รายงานฉบับสมบูรณ์

โครงการ “เครือข่ายคุณค่าผลไม้ ระยะที่ 2”

“รายงานวิจัยยังไม่เสร็จสมบูรณ์ โปรดอย่านำไปใช้อ้างอิง”

โดยนางศศิธร วิเศษ และคณะ

2554

รายงานฉบับสมบูรณ์ ครั้งที่ 1

โครงการ “เครือข่ายคุณค่าผลไม้ ระยะที่ 2”

คณะผู้วิจัย

- นางศศิธร วิเศษ
- นายสุขพัฒนธรรม วัฒนโกไคย

สังกัด

- สำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี
สำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี

ชุดโครงการวิจัยการขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์
และการค้าที่เป็นธรรม

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)
(ความเห็นในรายงานนี้เป็นของผู้วิจัย สกว. ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป)

สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหาร	
สารบัญ	
บทที่ 1 บทนำ	
1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
2. คำถามการวิจัย	3
3. วัตถุประสงค์ของการวิจัย	3
4. ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	3
5. ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	4
6. ขั้นตอนการดำเนินการวิจัย	4
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี	
1. แนวคิดการวิจัยแบบมีส่วนร่วม	7
2. แนวคิดกลยุทธ์การตลาด	12
3. แนวคิดการวางแผนการผลิตรวม	15
4. แนวคิดการบริหารจัดการทรัพยากรการเกษตร	16
5. แนวคิดทฤษฎีเศรษฐกิจพอเพียง	17
บทที่ 3 ก่อนดำเนินการวิจัย	
1. การเปิดตลาดเสรีการค้า เขตการค้าเสรีอาเซียน	20
2. สถานการณ์ผลไม้จังหวัดจันทบุรี ปี 2553	23
3. จุดเริ่มต้นของการดำเนินการสร้างเครือข่าย	26
บทที่ 4 กระบวนการวิจัย	
1. ลักษณะประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	28
2. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล	28
3. วิธีการรวบรวมข้อมูล	28
บทที่ 5 ผลการดำเนินการวิจัย	
กิจกรรมที่ 1: การประชุมเตรียมความพร้อม เพื่อชี้แจงสร้างความเข้าใจ ในแนวทางการดำเนินการวิจัยระยะที่ 2 ร่วมกับสหกรณ์การเกษตรแม่ข่าย	31

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

กิจกรรมที่ 2: การสร้างเวทีแห่งการเรียนรู้ โดยการนำเอารูปแบบการรวมกลุ่ม ขยายผลชุดความรู้ไปยังสหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด	
กิจกรรมย่อยที่ 2.1	สำรวจและคัดสรรเกษตรกรสมาชิกเข้าร่วม โครงการ เพื่อเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ
32	
กิจกรรมย่อยที่ 2.2	เพิ่มพูนองค์ความรู้ โดยการศึกษาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ผ่านประสบการณ์ตรงนำไปสู่การปฏิบัติจริง
37	
กิจกรรมย่อยที่ 2.3	สรุปและสังเคราะห์ผลการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรง เพื่อจัดทำแผนการดำเนินการกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพนำไปสู่การปฏิบัติจริง
50	
กิจกรรมย่อยที่ 2.4	จัดประชุมสังจจรแบบมีส่วนร่วมเพื่อเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ แนวทางการพัฒนากลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้ภาคีเครือข่ายคุณค่าผลไม้
55	
กิจกรรมที่ 3 การขับเคลื่อนกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ให้สามารถยื่นหยัดเผชิญหน้า กับตลาดการค้าเสรีที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา	
กิจกรรมย่อยที่ 3.1	เพิ่มพูนองค์ความรู้ โดยการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรง ด้านการวางแผนการผลิต และการแสวงหาช่องทางทางการตลาด
58	
กิจกรรมย่อยที่ 3.2	สรุปและสังเคราะห์ผลการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรง เพื่อจัดทำแผนการพัฒนากลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพนำไปสู่การปฏิบัติจริง
66	
กิจกรรมย่อยที่ 3.3	พัฒนารูปแบบการจัดทำฐานข้อมูลการผลิตผลไม้ ภายใต้ระบบการจัดการคุณภาพ GAP พืช ของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ
68	
กิจกรรมย่อยที่ 3.4	จัดทำฐานข้อมูลการผลิตและข้อมูลการตลาดของภาคีเครือข่าย
71	
กิจกรรมย่อยที่ 3.5	เปิดเวทีถอดบทเรียนแลกเปลี่ยนเรียนรู้สู่แนวทางการปฏิบัติ ให้สามารถยืนหยัดในสภาวะตลาดการค้าเสรีที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา
73	
กิจกรรมย่อยที่ 3.6	เปิดเวทีแบบมีส่วนร่วม เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ แนวทางการพัฒนากลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ
75	
กิจกรรมย่อยที่ 3.7	จัดประชุมสังจจรแบบมีส่วนร่วมเพื่อเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ แนวทางการขับเคลื่อนการดำเนินการเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้ภาคีเครือข่ายคุณค่าผลไม้
79	

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

กิจกรรมย่อยที่ 3.8 เปิดเวทีเจรจาตลาดเป้าหมายใหม่ เพิ่มศักยภาพด้านการตลาด เชื่อมโยงเครือข่ายการร่วมกันขายสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า	88
กิจกรรมย่อยที่ 3.9 การสร้างเครือข่ายการแบ่งปันแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิต ผลไม้คุณภาพ ภายใต้การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม	93
บทที่ 6 บทสรุป ข้อเสนอแนะ	
1. สรุป อภิปรายผล	96
2. ข้อเสนอแนะ	99
บรรณานุกรม	
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก แผนการดำเนินการวิจัย	
ภาคผนวก ข ชุดความรู้การวิจัย	
ภาคผนวก ค ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการวิจัย	
ประวัติย่อผู้วิจัย	

รายการตารางประกอบ

	หน้า
ตารางที่ 1 ประมาณการปริมาณผลผลิตต่อต้นในแต่ละช่วงอายุผลไม้	72
ตารางที่ 2 ข้อมูลเปรียบเทียบแผนการผลิตกล้วยไข่ ปีที่ 1 และ 2	74
ตารางที่ 3 คาดการณ์สถานการณ์การผลิตมังคุด	88
ตารางที่ 4 ผลการคัดแยกมังคุด ด้วยวิธีการจม-ลอยในน้ำปกติ	91
ตารางที่ 5 ตัวอย่างแผนการตลาดมังคุดคุณภาพ ช่องทางการตลาดญี่ปุ่น	91

รายการภาพประกอบ

หน้า

ภาพที่ 1	การจัดเวทีเรียนรู้แก่ภาคีเครือข่ายคุณค่าผลไม้ และชุดความรู้	5
ภาพที่ 2	ขั้นตอนการดำเนินการวิจัย “เครือข่ายคุณค่าผลไม้”	6
ภาพที่ 3	แผนที่ตั้งกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ พื้นที่อำเภอมะขาม จันทบุรี	33
ภาพที่ 4	โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลฉม้น	34
ภาพที่ 5	โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลมะขาม	34
ภาพที่ 6	โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลวังแซ้ม	35
ภาพที่ 7	โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลอ่างศิระ	35
ภาพที่ 8	เปิดเวทีเรียนรู้ การรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพตามแนวทางสหกรณ์	36
ภาพที่ 9	เปิดเวที ค้นหาปัญหาอุปสรรคในการทำสวนผลไม้คุณภาพ	37
ภาพที่ 10	ศึกษาเรียนรู้ สหกรณ์การเกษตรบ้านรางสีหมอก จำกัด	39
ภาพที่ 11	ศึกษาเรียนรู้ การดำเนินการกลุ่มผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งอินทรีย์	40
ภาพที่ 12	ศึกษาเรียนรู้ การดำเนินการกลุ่มผู้ผลิตข้าวโพดฝักอ่อน	41
ภาพที่ 13	ศึกษาเรียนรู้ การดำเนินการกลุ่มผู้ผลิตชมพูทับทิมจันทร์	42
ภาพที่ 14	ศึกษาเรียนรู้ การดำเนินการกลุ่มผู้ผลิตปุยอินทรีย์ชีวภาพ	44
ภาพที่ 15	ศึกษาเรียนรู้ สหกรณ์ชมรมชาวสวนมะม่วงฉะเชิงเทรา จำกัด	46
ภาพที่ 16	ศึกษาเรียนรู้ การจัดการคุณภาพมะม่วงเพื่อการส่งออก	47
ภาพที่ 17	เปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ องค์ความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับ	49
ภาพที่ 18	เปิดเวทีแบบมีส่วนร่วม แนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ	49
ภาพที่ 19	การจัดทำแผนการดำเนินการกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ	54
ภาพที่ 20	ประชุมสังกจรแบบมีส่วนร่วม กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลฉม้น	56
ภาพที่ 21	ประชุมสังกจรแบบมีส่วนร่วม กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลมะขาม	56
ภาพที่ 22	ประชุมสังกจรแบบมีส่วนร่วม กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลวังแซ้ม	57
ภาพที่ 23	ประชุมสังกจรแบบมีส่วนร่วม กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลอ่างศิระ	57
ภาพที่ 24	ศึกษาเรียนรู้การดำเนินการสหกรณ์การเกษตรบ้านลาด จำกัด	61
ภาพที่ 25	ศึกษาเรียนรู้ การจัดการฟาร์มแหล่งผลิตกล้วยหอมทองเพื่อการส่งออก	61
ภาพที่ 26	ศึกษาเรียนรู้ การจัดการคุณภาพกล้วยหอมทองเพื่อการส่งออก	62

ภาพที่ 27	ศึกษาเรียนรู้ การบริหารจัดการตลาดกลางสหกรณ์ (ผัก/ผลไม้)	62
ภาพที่ 28	ศึกษาเรียนรู้ การจัดการฟาร์มแหล่งผลิตกล้วยหอมทอง	65
ภาพที่ 29	ศึกษาเรียนรู้ การจัดการคุณภาพกล้วยหอมทองในประเทศ	65
ภาพที่ 30	การจัดทำแผนการพัฒนากลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ	67
ภาพที่ 31	การนำเสนอแผนการพัฒนากลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ	67
ภาพที่ 32	เปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ องค์กรความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับ	70
ภาพที่ 33	เปิดเวทีแบบมีส่วนร่วม พัฒนาชุดความรู้แบบบันทึกการผลิตผลไม้	70
ภาพที่ 34	กรอบแนวทางการสร้างจิตสำนึกการผลิตผลไม้คุณภาพ	76
ภาพที่ 35	กรอบแนวทางการพัฒนากลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ	77
ภาพที่ 36	กรอบแนวทางการขับเคลื่อนเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ	77
ภาพที่ 37	การสร้างเครือข่ายการเรียนรู้แนวการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ	85
ภาพที่ 38	การเจรจาการค้า เพื่อขยายช่องทางการตลาดเป้าหมายใหม่	93
ภาพที่ 39	กรอบแนวทางการพัฒนาเกษตรกรผู้ผลิตผลไม้	97

บทสรุปผู้บริหาร

โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้ ระยะที่ 2

โครงการวิจัยการเชื่อมโยงโซ่อุปทาน “เครือข่ายคุณค่าผลไม้” โดยทีมวิจัยโครงการเครือข่ายคุณค่าผลไม้ ผ่านสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ภายใต้การสนับสนุนของสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) การดำเนินการวิจัยในระยะที่ 1 มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างตัวแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพ ภายใต้เครือข่ายของสหกรณ์การเกษตร เชื่อมโยงสู่เครือข่ายธุรกิจผลไม้ ภายใต้โซ่อุปทานที่มีสหกรณ์เป็นแม่ข่ายที่จะก่อให้เกิดผลดีต่อเกษตรกรชาวสวนผลไม้อย่างยิ่งยืน โดยมุ่งไปที่การสร้างจิตสำนึกให้เกษตรกรสมาชิกและสหกรณ์การเกษตรตลอดจนผู้มีส่วนเกี่ยวข้องได้ตระหนักถึงความสำคัญของการผลิตผลไม้ที่มีคุณภาพ เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย ภายใต้กรอบคิดการวิจัยในการแก้ไขปัญหาด้วยการสร้างเวทีแห่งการเรียนรู้ ผ่านกระบวนการทำงานแบบมีส่วนร่วม ก่อให้เกิดเป็น “เครือข่ายการเรียนรู้” ที่สามารถกระตุ้นให้เกษตรกรสมาชิกเกิดแนวคิด ทักษะ และจิตสำนึกใหม่ในการทำสวนผลไม้คุณภาพ ส่งผลให้เกิดการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพในพื้นที่อำเภอเขาคิชฌกูฏ 4 ตำบลนาร่อง จำนวน 4 กลุ่มผู้ผลิตรวมเกษตรกรสมาชิก 73 คน ภายใต้สังกัดสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด นอกจากนี้ยังสามารถสร้างระบบธุรกิจรวบรวมผลไม้ของสหกรณ์การเกษตรได้ทั้งในระดับต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ ซึ่งทั้งหมดเป็นผลลัพธ์ที่เป็นต้นแบบธุรกิจเครือข่ายผลไม้เชิงคุณค่า และการค้าที่เป็นธรรมต่อผู้บริโภค คู่ค้า และเกษตรกรสมาชิกผู้ผลิต นำไปสู่การพัฒนาสหกรณ์การเกษตรตามความต้องการอย่างแท้จริง

การดำเนินการวิจัยในระยะที่ 2 มีวัตถุประสงค์ในการขับเคลื่อนเวทีแห่งการเรียนรู้ เพื่อเป็นการต่อยอดและขยายผลการขับเคลื่อนการพัฒนาการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ให้เกิดความเข้มแข็งทั้งทางด้านการพัฒนาการผลิต และการพัฒนาช่องทางการตลาดผลไม้ ภายใต้กรอบคิดการวิจัยในการขยายผลการรวมกลุ่มไปยังสหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด ซึ่งมีพื้นที่ดำเนินการเชื่อมต่อกับสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ที่เป็นโมเดลต้นแบบ เพื่อให้เกิดการถ่ายทอดองค์ความรู้สู่การปฏิบัติจริง โดยการนำเอาชุดความรู้ตัวแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพตามแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ สร้างเป็นเครือข่ายเวทีแห่งการเรียนรู้ในการพัฒนาการผลิตเชื่อมโยงสู่การวางแผนการผลิตและการตลาดร่วมกัน นำไปสู่การสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างสหกรณ์การเกษตรทั้ง 2 แห่ง

ซึ่งในการดำเนินการวิจัยในครั้งนี้ ทีมวิจัย ยังมุ่งให้ความสำคัญกับการมีส่วนร่วมในการรวบรวมและจัดทำฐานข้อมูลด้านต่างๆ มาวิเคราะห์และนำไปใช้ประโยชน์ เพื่อเสริมสร้างประสิทธิภาพการบริหารจัดการการผลิต การวางแผนการผลิตพืชหลักและพืชรองหรือพืชเสริมเพิ่มรายได้ ภายใต้กรอบคิดที่เริ่มจากรวมกลุ่มเล็กๆ ก่อน แล้วค่อยๆ ขยายเครือข่ายการเรียนรู้สู่การแบ่งปันให้กว้างขวาง เพื่อเป็นกลไกสำคัญในการเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขัน สามารถปรับตัวให้ก้าวทันพลวัตของตลาดการค้าเสรีที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา โดยมีสหกรณ์การเกษตรเป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน

การดำเนินการวิจัย ได้กำหนดออกเป็น 3 กิจกรรมหลัก มีวัตถุประสงค์การวิจัย ดังนี้

1. เพื่อค้นหาแนวทางในการขับเคลื่อนกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้กลไกของสหกรณ์การเกษตร เพื่อสร้างภูมิคุ้มกันแก่เกษตรกรชาวสวนผลไม้ ภายใต้ตลาดการค้าเสรีที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา
2. เพื่อขยายผลการดำเนินธุรกิจเครือข่ายคุณค่าผลไม้ สู่ตลาดในประเทศและต่างประเทศให้สอดคล้องกับการผลิตของชาวสวนผลไม้ ภายใต้ภาคีเครือข่าย
3. เพื่อเสนอแนะเกี่ยวกับนโยบายในการส่งเสริมเกษตรกรชาวสวนผลไม้ ภายใต้ตลาดการค้าเสรี

การดำเนินการวิจัยในระยะที่ 2 สิ่งที่เราร่วมมือ ร่วมใจ รวมพลัง เพื่อสร้างความเข้มแข็งในอาชีพเกษตรกร และความยั่งยืนของสหกรณ์การเกษตร ซึ่งเป็นรากฐานสำคัญในการพัฒนาชุมชน สังคม และเศรษฐกิจอย่างมั่นคงถาวรนั้น การดำเนินงานครั้งนี้ เรายึดแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง เริ่มจากกลุ่มเล็กๆ ก่อน แล้วค่อยๆ ขยายเครือข่ายให้กว้างขวาง ให้ความสำคัญในการแบ่งปันความรู้ ภูมิปัญญา ประสบการณ์ ด้วยการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน บนแนวทางของคนสหกรณ์ สร้างสังคมแห่งการเรียนรู้ เกิดมิตรไมตรีเกื้อหนุน แบ่งปัน สู่การสร้างสังคมเกษตรกร สิ่งสำคัญคือ การสร้างความภาคภูมิใจในอาชีพเกษตรกร ที่มีบทบาทสำคัญในการผลิตผลไม้คุณภาพ สู่ผู้บริโภค “บทแนวทางการค้าที่เป็นธรรม” ซึ่งได้ถอดบทเรียนจากการเรียนรู้การเปลี่ยนแปลง เกิดการยอมรับ นำสู่การปรับประยุกต์ใช้ตามศักยภาพของแต่ละฝ่าย จนเกิดเป็นความรู้ที่หลากหลาย เพื่อนำมาสรุปเป็นรูปแบบสู่การปฏิบัติ สามารถเป็นต้นแบบในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมด้านการผลิตของเกษตรกรสมาชิก ควบคู่ไปกับการบริหารจัดการด้านการตลาดของสหกรณ์การเกษตร ซึ่งเป็นเป้าหมายสำคัญในการดำเนินการวิจัยในครั้งนี้

กิจกรรมที่ 1: การประชุมเตรียมความพร้อม เพื่อชี้แจงสร้างความเข้าใจใน แนวทางการดำเนินการวิจัยระยะที่ 2 ระหว่างนักวิจัยและสหกรณ์การเกษตรแม่ข่าย

ทีมวิจัย ได้เข้าร่วมประชุมคณะกรรมการดำเนินการของสหกรณ์การเกษตรทั้ง 2 แห่ง ซึ่งเป็นเป้าหมายในการต่อยอดและขยายผลการขับเคลื่อนเวทีแห่งการเรียนรู้ ภายใต้โครงการวิจัย การเชื่อมโยงโซ่อุปทาน “เครือข่ายคุณค่าผลไม้” เพื่อชี้แจงและสร้างความเข้าใจในแนวทางการดำเนินการวิจัยระยะที่ 2 ให้ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่ายได้รับรู้ถึงวัตถุประสงค์และกระบวนการวิจัย ก่อนเดินทางร่วมกัน เพื่อให้ทุกฝ่ายสามารถดำเนินการได้สำเร็จตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

ผลการดำเนินการวิจัย กิจกรรมที่ 1

ผลที่เกิดขึ้นจากการประชุมเตรียมความพร้อม ทำให้สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ตระหนักถึงความสำคัญที่เกิดขึ้นจากการดำเนินการวิจัยระยะที่ 1 ซึ่งเป็นความภาคภูมิใจที่ได้รับคัดเลือกจากสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เป็นส่วนหนึ่งของสหกรณ์ที่มีคุณค่า ประจำปี 2552 เกิดความร่วมมือ ร่วมใจพร้อมที่จะร่วมเดินทางกับงานวิจัยในระยะที่ 2 เพื่อเป็นการต่อยอดให้เกิดความมั่นคงในอาชีพเกษตรกรของเกษตรกรสมาชิก และความยั่งยืนในการพัฒนาธุรกิจรวบรวมผลไม้ของสหกรณ์ โดยมอบหมายให้นางสุรางค์ พุ่มโพธิ์ทอง ตำแหน่งผู้จัดการสหกรณ์ เป็นผู้ประสานงานเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพทั้ง 4 กลุ่ม ร่วมดำเนินการวิจัยในระยะที่ 2 ร่วมกับทีมวิจัยโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้ เพื่อให้สามารถดำเนินการให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ได้ตั้งเป้าหมายไว้

ผลที่เกิดขึ้นจากการประชุมเตรียมความพร้อม ทำให้สหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด ตระหนักถึงความสำคัญในการพัฒนาการผลิตผลไม้ที่มีคุณภาพของเกษตรกรสมาชิก ตามกรอบคิด/กรอบแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ตัวแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพ ซึ่งเป็นชุดความรู้ที่ได้จากการดำเนินการวิจัยในระยะที่ 1 ที่มีสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด เป็นโมเดลต้นแบบที่จะก่อให้เกิดประโยชน์ต่อเกษตรกรสมาชิกและสหกรณ์ โดยที่ประชุมคณะกรรมการดำเนินการมีมติให้สหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด เข้าร่วมโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้ ระยะที่ 2 โดยหมายมอบให้นางวิภาภรณ์ ผลมาก ตำแหน่งผู้จัดการสหกรณ์ และนางชไมพร แสงสด ตำแหน่งรองประธานกรรมการ ฝ่ายธุรกิจรวบรวมผลิตผล เป็นผู้ประสานงานและร่วมดำเนินการวิจัยในระยะที่ 2 ร่วมกับทีมวิจัยโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้ เพื่อให้สามารถดำเนินการให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ได้ตั้งเป้าหมายไว้

กิจกรรมที่ 2: การสร้างเวทีแห่งการเรียนรู้ โดยการนำเอารูปแบบการรวมกลุ่ม ขยายผลชุดความรู้ไปยัง สหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด

ทีมวิจัย ได้ดำเนินการวิจัยกิจกรรมที่ 2 ใน 3 กิจกรรมย่อย มีรายละเอียดดังนี้

กิจกรรมย่อยที่ 2.1 การสำรวจและคัดสรรเกษตรกรสมาชิกเข้าร่วมโครงการ เพื่อเปิดเวที แลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

ทีมวิจัย ร่วมกับสหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด และสำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี ดำเนินการสำรวจและคัดสรรเกษตรกรสมาชิกที่มีคุณลักษณะตามหลักเกณฑ์และกรอบแนวทางการ รวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเข้าร่วมโครงการด้วยความสมัครใจ เพื่อเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ แบบมีส่วนร่วมระหว่างเกษตรกรสมาชิกและผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ซึ่งแจ้งและสร้างความเข้าใจใน กรอบคิด/กรอบแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่เครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้อ ของสหกรณ์ที่มีสหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด เป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน ภายใต้การ เชื่อมโยงโซ่อุปทานที่มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแม่ข่าย ตลอดจนค้นหาปัญหาอุปสรรคในการทำสวน ผลไม้คุณภาพ และความต้องการในการรวมกลุ่มตามแนวทางสหกรณ์ ด้วยกระบวนการสร้างสังคม แห่งการเรียนรู้สู่การพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้การขยายผลชุดความรู้ตัวแบบการทำสวน ผลไม้คุณภาพ จากโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้ระยะที่ 1

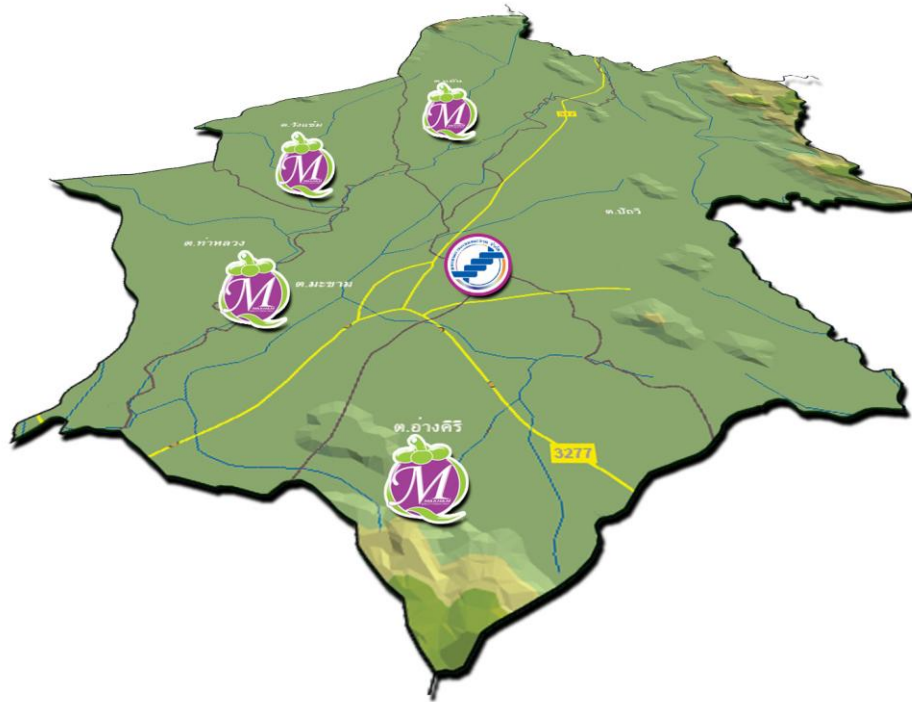
ผลการดำเนินการวิจัย กิจกรรมย่อยที่ 2.1

ผลที่เกิดขึ้นจากการสำรวจและคัดสรรเกษตรกรสมาชิกที่มีคุณลักษณะตามหลักเกณฑ์ และกรอบแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเข้าร่วมโครงการด้วยความสมัครใจ ทำให้สามารถ กำหนดคุณลักษณะสำคัญ ได้ดังนี้

- 1) คุณลักษณะทางภูมิศาสตร์ของพื้นที่ดำเนินการ กำหนดออกเป็น 4 ตำบลนำร่อง ได้แก่ (1) ตำบลฉมัน (2) ตำบลมะขาม (3) ตำบลวังแฉ่ม (4) ตำบลอ่างศิรี
- 2) คุณลักษณะทางพฤติกรรมการผลิตผลไม้ในพื้นที่ดำเนินการ ได้แก่ มังคุด

ผลที่เกิดขึ้นจากการเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม ทำให้เกษตรกรสมาชิก ตระหนักคิดและเห็นคุณค่าความสำคัญในตนเอง เกิดการร่วมคิด ร่วมทำ สมัครใจพร้อมที่จะร่วม เดินทางไปด้วยกัน เห็นถึงความสำคัญของการรวมกลุ่มตามแนวทางสหกรณ์ ด้วยการช่วยเหลือซึ่ง กันและกันในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้การพัฒนาการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพได้มาตรฐาน ส่งผลให้เกิด การรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพจากความต้องการที่แท้จริง ในพื้นที่ดำเนินการ 4 ตำบลนำร่อง รวม 4 กลุ่ม เกษตรกรสมาชิกทั้งสิ้น 66 คน มีรายละเอียดดังนี้

- 1) กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลฉมัน เกษตรกรสมาชิกจำนวน 28 คน
- 2) กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลมะขาม เกษตรกรสมาชิกจำนวน 14 คน
- 3) กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลวังแฉ่ม เกษตรกรสมาชิกจำนวน 12 คน
- 4) กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลอ่างศิรี เกษตรกรสมาชิกจำนวน 12 คน



รูปที่ 1 แผนที่ตั้งกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ สังกัดสหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด

กิจกรรมย่อยที่ 2.2 การเพิ่มพูนองค์ความรู้ โดยการศึกษาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรงนำไปสู่การปฏิบัติจริง

ทีมวิจัย ร่วมกับสหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด และสำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี นำคณะผู้แทนกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพทั้ง 4 กลุ่ม ผู้แทนสหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด ผู้แทนขบวนการสหกรณ์ในจังหวัด (สหกรณ์การเกษตรเมืองจันทบุรี, สหกรณ์การเกษตรเมืองขลุง, สหกรณ์การเกษตรแหลมสิงห์ และสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด) เจ้าหน้าที่สำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี ทีมวิจัย และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง รวมทั้งสิ้น 45 คน เพื่อศึกษาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรงด้านการบริหารจัดการกลุ่มผู้ผลิต การพัฒนาการผลิตและการตลาดสินค้าคุณภาพ ตามกรอบแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ณ สหกรณ์การเกษตรบ้านรางสีหมอก จำกัด จังหวัดราชบุรี และสหกรณ์ชมรมชาวสวนมะม่วงจังหวัดฉะเชิงเทรา จำกัด จังหวัดฉะเชิงเทรา เพื่อนำองค์ความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับมาปรับประยุกต์ใช้นำไปสู่การปฏิบัติจริง โดยมีประเด็นสำคัญการศึกษาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ดังนี้

- 1) การดำเนินงานกลุ่มผู้ผลิตตามแนวทางสหกรณ์
- 2) การส่งเสริมสนับสนุนของสหกรณ์ต้นสังกัด
- 3) การจัดการฟาร์มแหล่งผลิตสินค้าเกษตรคุณภาพ
- 4) การพัฒนาช่องทางการตลาดสินค้าเกษตรคุณภาพ
- 5) การเชื่อมโยงเครือข่ายด้านการผลิตและการตลาด

ผลการดำเนินการวิจัย กิจกรรมย่อยที่ 2.2

ผลที่เกิดขึ้นจากการศึกษาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรง ทำให้เกษตรกรสมาชิกเพิ่มพูนองค์ความรู้เกี่ยวกับแนวทางการดำเนินงานของกลุ่มผู้ผลิต และการเชื่อมโยงเครือข่ายด้านการผลิตและการตลาด สามารถนำความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับมาปรับประยุกต์ใช้ นำไปสู่การปฏิบัติจริง ผ่านกระบวนการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย เพื่อเป็นแนวทางการดำเนินการของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ และการขับเคลื่อนของสหกรณ์การเกษตรแม่ข่าย ส่งผลให้เกิดความตระหนักคิดและเห็นความสำคัญในการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจและสังคม เพื่อประโยชน์ของมวลสมาชิกและชุมชน มีรายละเอียดประเด็นสำคัญดังนี้

1) เกิดจิตสำนึกใหม่และให้ความสำคัญกับการมีส่วนร่วมในการรวมพลังและพัฒนา กลุ่มให้มีความเข้มแข็ง ภายใต้อุดมการณ์ที่ว่า “การช่วยเหลือตนเองและการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ตามหลักการสหกรณ์จะนำไปสู่การกินดีอยู่ดี มีความเป็นธรรมและสันติสุขในสังคม”

2) เกิดความตระหนักคิดและเห็นความสำคัญในการเพิ่มพูนองค์ความรู้ให้เกษตรกรสมาชิกมีความรู้ ความสามารถ และทักษะด้านต่างๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินการกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ให้มีความเข้มแข็งเป็นที่พึ่งพาของสมาชิกและชุมชน

3) เกิดการเรียนรู้และให้ความสำคัญในการสนับสนุนให้เกษตรกรสมาชิกมีความรู้ความเข้าใจในการจัดการฟาร์มแหล่งผลิต การผลิตสินค้ามาตรฐานและปลอดภัย ภายใต้ระบบ GAP ตลอดจนการพัฒนาการผลิตสินค้าให้มีคุณภาพได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด

4) เกิดการเรียนรู้และมั่นใจในโอกาสและแนวโน้มทิศทางการตลาดสินค้าเกษตรคุณภาพ ภายใต้แนวคิดการตลาดนำการผลิต สู่การวางแผนพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด และสร้างความเชื่อมั่นในคุณภาพมาตรฐานและปลอดภัย

5) เกิดการเรียนรู้แนวคิดและแนวทางการเชื่อมโยงเครือข่ายด้านการผลิตและการตลาดระหว่างกัน มุ่งเน้นให้สมาชิกเห็นประโยชน์และความสำคัญของการจับบันทึกข้อมูลด้านการผลิตและข้อมูลการจำหน่ายผลไม้ เพื่อนำข้อมูลที่ได้รับมาใช้ในการวางแผนการผลิตและการตลาดร่วมกัน

กิจกรรมย่อยที่ 2.3 เปิดเวทีแบบมีส่วนร่วม สรุปลงและสังเคราะห์ผลการศึกษารเรียนรู้ผ่าน ประสบการณ์ตรง เพื่อจัดทำแผนการดำเนินการกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพนำไปสู่การปฏิบัติจริง

ทีมวิจัย ร่วมกับสหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด และสำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี จัดเวทีแบบมีส่วนร่วม สรุปลงและสังเคราะห์ผลการศึกษารเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรง เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวทางการจัดทำแผนการดำเนินการกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ตามกรอบแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพให้สอดคล้องกับศักยภาพและความต้องการของกลุ่ม โดยการเปิดเวทีระดมความคิดในการจัดทำแผนการพัฒนา กลุ่มนำไปสู่การปฏิบัติจริงได้อย่างมีประสิทธิภาพ มุ่งเน้นให้เกิดการมีส่วนร่วมในการขับเคลื่อนการดำเนินการเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้กลไกของสหกรณ์การเกษตร

ผลการดำเนินการวิจัย กิจกรรมย่อยที่ 2.3

ผลที่เกิดขึ้นจากการเปิดเวทีระดมความคิด ทำให้สามารถกำหนดเป้าหมายร่วมในการจัดทำแผนงานการพัฒนา กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ เกิดการมีส่วนร่วมในการขับเคลื่อนของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย มุ่งให้ความสำคัญในด้านการพัฒนาการผลิตผลไม้ การพัฒนาช่องทางการตลาดผล และการพัฒนาประสิทธิภาพการบริหารจัดการกลุ่ม ตลอดจนการเชื่อมโยงเป็นเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ รวมถึงให้ความสำคัญด้านการรักษาสิ่งแวดล้อม โดยแผนการพัฒนา กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพทั้ง 4 กลุ่ม จะนำไปสู่การปฏิบัติจริง ผ่านกระบวนการเรียนรู้ร่วมกัน คิดเป็น ทำเป็น แก้ปัญหาเป็น เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ สามารถสรุปผลการจัดทำแผนการพัฒนา กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ด้านการพัฒนาการผลิตและการตลาด ซึ่งมีความแตกต่างกันตามศักยภาพและความต้องการที่แท้จริงของทุกคนในกลุ่ม

สหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด ได้เสนอแผนการดำเนินงานกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพผ่านสำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี เพื่อขอรับการสนับสนุนงบประมาณจากกรมส่งเสริมสหกรณ์ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ โดยได้รับการสนับสนุนงบประมาณเป็นเงินอุดหนุนจ่ายขาดภายใต้โครงการส่งเสริมพัฒนา กลุ่มอาชีพ (กลุ่มพื้นฐาน) กลุ่มละ 40,000 บาท รวม 4 กลุ่ม เป็นเงินทั้งสิ้น 160,000 บาท เพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียนในการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ให้สามารถดำเนินการได้สำเร็จตามแผนงาน/โครงการที่ตั้งไว้ โดยมีรายละเอียดดังนี้

- 1) กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลฉม้น กิจกรรมการจัดหาปัจจัยการผลิต
- 2) กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลมะขาม กิจกรรมการผลิตพีชรอง (มะละกอ)
- 3) กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลวังแซ้ม กิจกรรมการผลิตปุ๋ยหมักชีวภาพ
- 4) กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลอ่างศิระ กิจกรรมการจัดหาปัจจัยการผลิต

กิจกรรมย่อยที่ 2.4 การจัดประชุมสัญจรแบบมีส่วนร่วม เพื่อเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ แนวทางการพัฒนากลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้ภาคีเครือข่ายคุณค่าผลไม้

ทีมวิจัย ร่วมกับสหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด และสำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี ลงพื้นที่จัดประชุมสัญจรแบบมีส่วนร่วม เพื่อเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวทางการดำเนินงานกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพตามแผนงาน/โครงการระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย โดยได้ดำเนินการในพื้นที่อำเภอมะขาม รวม 4 ตำบลนำร่อง จำนวน 4 กลุ่มเป้าหมาย

ผลการดำเนินการวิจัย กิจกรรมย่อยที่ 2.4

ผลที่เกิดขึ้นจากการจัดประชุมสัญจรแบบมีส่วนร่วม ทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวทางการดำเนินงานกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ การพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพและการพัฒนาช่องทางการตลาด สามารถถอดบทเรียนได้ดังนี้

1. การดำเนินการด้านการผลิต

- 1.1) การเพิ่มพูนองค์ความรู้ในกระบวนการจัดการคุณภาพผลไม้ให้แก่สมาชิก
- 1.2) การส่งเสริมให้สมาชิกมีการจดบันทึกข้อมูลด้านการผลิต อาทิ ข้อมูลพื้นฐานการผลิต ประวัติการผลิต สถานการณ์ผลผลิต และปัญหาอุปสรรคในการผลิตผลไม้
- 1.3) การวางแผนการผลิตร่วมกัน โดยการจัดเก็บข้อมูลพื้นฐานการผลิต ประวัติการผลิต สถานการณ์ผลผลิต และปัญหาอุปสรรคในการผลิตผลไม้ของสมาชิก เพื่อรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลสถานการณ์การผลิตในการวางแผนการผลิต
- 1.4) การพัฒนาระบบฐานข้อมูลด้านการผลิต เพื่อใช้ในการวางแผนการตลาด
- 1.5) การจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ข้อมูลจากองค์ความรู้ที่หลากหลาย ทั้งด้านการผลิตและการตลาดระหว่างกัน เพื่อร่วมคิด ร่วมแก้ไข และร่วมพัฒนา โดยกระบวนการมีส่วนร่วม

2. การดำเนินการด้านการตลาด

- 2.1) การเพิ่มพูนองค์ความรู้ด้านการตลาด/ทิศทางการตลาดผลไม้คุณภาพ
- 2.2) การร่วมกันวางแผนการตลาด โดยการจัดทำฐานข้อมูลพื้นฐานการผลิตผลไม้วางจำหน่ายช่วงเวลาการเก็บเกี่ยว และปริมาณการผลิตในแต่ละช่วง เพื่อรวบรวมและจัดทำฐานข้อมูลปริมาณผลผลิตในการวางแผนการตลาด
- 2.3) การส่งเสริมให้สมาชิกมีการจดบันทึกข้อมูลด้านการตลาด อาทิ ข้อมูลการจำหน่ายผลไม้ ช่องทางการจัดจำหน่าย สถานการณ์ราคา และปัญหา อุปสรรคในการจำหน่ายผลไม้ของสมาชิก
- 2.4) การพัฒนาระบบฐานข้อมูลด้านการตลาด เพื่อใช้ในการวางแผนการตลาด

กิจกรรมที่ 3: การขับเคลื่อนกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ให้สามารถยืนหยัดเผชิญหน้ากับตลาดการค้าเสรีที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

ทีมวิจัยได้ดำเนินกิจกรรมที่ 3 โดยกำหนดออกเป็น 9 กิจกรรมย่อย ดังนี้

กิจกรรมย่อยที่ 3.1 การเพิ่มพูนองค์ความรู้ โดยการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรงด้านการวางแผนการผลิต และการแสวงหาช่องทางการตลาดทั้งในประเทศและตลาดต่างประเทศ

ทีมวิจัย ร่วมกับสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด และสำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี นำคณะผู้แทนสหกรณ์การเกษตร ผู้แทนกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพทั้ง 4 กลุ่ม เจ้าหน้าที่สำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี ทีมวิจัยและผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง รวมทั้งสิ้น 45 คน ศึกษาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรงด้านการบริหารจัดการการผลิตและช่องทางการตลาดด้วยหอมทอง ณ สหกรณ์การเกษตรบ้านลาด จำกัด จังหวัดเพชรบุรี และหจก. เกศนิษฐ์ ฟรุตส์ จังหวัดปทุมธานี เพื่อนำมาใช้เป็นแนวทางในการวางแผนผลิตพืชรองเพิ่มพูนรายได้ให้กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ เพื่อนำความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับมาปรับประยุกต์นำไปใช้สู่การปฏิบัติจริง ภายใต้การขับเคลื่อนการดำเนินการของภาคีเครือข่ายคุณค่าผลไม้

ผลการดำเนินการวิจัย กิจกรรมย่อยที่ 3.1

ผลที่เกิดขึ้นจากการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรง ทำให้สามารถเพิ่มพูนองค์ความรู้การบริหารจัดการกล้วยหอมทองทั้งระบบ นำมาประยุกต์ใช้ตามความเหมาะสมของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพแต่ละกลุ่ม มีประเด็นสำคัญดังนี้

- 1) การส่งเสริมการผลิตและการจัดการคุณภาพกล้วยหอมทอง
- 2) การบริหารจัดการจตุรบรวมกล้วยหอมทองเพื่อการส่งออก
- 3) โอกาสและทิศทางการตลาดกล้วยหอมทองทั้งในและต่างประเทศ
- 4) การเชื่อมโยงเครือข่ายด้านการผลิตและการตลาด

กิจกรรมย่อยที่ 3.2 เปิดเวทีแบบมีส่วนร่วม สรุปและสังเคราะห์ผลการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรง เพื่อจัดทำแผนการพัฒนาคุณภาพผลไม้คุณภาพนำไปสู่การปฏิบัติจริง

ทีมวิจัย ร่วมกับสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด และสำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี จัดเวทีแบบมีส่วนร่วม สรุปและสังเคราะห์ผลการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรง เพื่อจัดทำแผนการพัฒนาให้สอดคล้องกับศักยภาพและความต้องการของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ตามกรอบแนวทางการขับเคลื่อนการดำเนินการเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ โดยการเปิดเวทีระดมความคิดในการจัดทำแผนการพัฒนา นำไปสู่การปฏิบัติจริงได้อย่างมีประสิทธิภาพ มุ่งเน้นให้

เกิดการมีส่วนร่วมในการขับเคลื่อนการดำเนินการเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้กลไกของสหกรณ์การเกษตร โดยเป้าหมายเข้าร่วมเวทีฯ ประกอบด้วย กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพทั้ง 4 กลุ่ม ผู้แทนคณะกรรมการ/เจ้าหน้าที่สหกรณ์ เจ้าหน้าที่สำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี ทีมวิจัยและผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง

ผลการดำเนินการวิจัย กิจกรรมย่อยที่ 3.2

ผลที่เกิดขึ้นจากการเปิดเวทีระดมความคิด ทำให้สามารถกำหนดเป้าหมายร่วมในการจัดทำแผนงาน โครงการการพัฒนาคุณภาพผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ เกิดการมีส่วนร่วมในการขับเคลื่อนของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย มุ่งให้ความสำคัญในด้านการพัฒนาการผลิตผลไม้ การพัฒนาช่องทางการตลาดและการพัฒนาประสิทธิภาพการบริหารจัดการกลุ่ม ตลอดจนการเชื่อมโยงเป็นเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ รวมถึงให้ความสำคัญด้านการรักษาสีและรสชาติ โดยแผนการพัฒนาคุณภาพผู้ผลิตผลไม้คุณภาพทั้ง 4 กลุ่ม จะนำไปสู่การปฏิบัติจริง ผ่านกระบวนการเรียนรู้ร่วมกัน คิดเป็น ทำเป็น แก้ปัญหาเป็น เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ สามารถสรุปผลการจัดทำแผนการพัฒนาคุณภาพผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ด้านการพัฒนาการผลิตและการตลาด ซึ่งมีความแตกต่างกันตามศักยภาพและความต้องการที่แท้จริงของทุกคนในกลุ่ม

สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ได้เสนอแผนงาน/โครงการพัฒนาคุณภาพผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ผ่านสำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี เพื่อขอรับการสนับสนุนงบประมาณจากกรมส่งเสริมสหกรณ์ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ โดยได้รับการสนับสนุนงบประมาณเป็นเงินอุดหนุนจ่ายขาด ภายใต้โครงการส่งเสริมพัฒนาคุณภาพอาชีพ (กลุ่มพื้นฐานและกลุ่มต่อยอด) กลุ่มละ 80,000 บาท รวม 4 กลุ่ม เป็นเงินทั้งสิ้น 320,000 บาท เพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียนในการเพิ่มขีดความสามารถการดำเนินงานกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ให้สามารถดำเนินการได้สำเร็จตามแผนงาน/โครงการที่ตั้งไว้ โดยมีรายละเอียดดังนี้

- 1) กลุ่มเครือข่ายผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลชากไทย
แผนงาน-โครงการพัฒนาการผลิตมังคุดคุณภาพเพื่อการส่งออก
- 2) กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลตะเคียนทอง
แผนงาน-โครงการรวบรวมรวมมังคุดคุณภาพเพื่อขยายช่องทางการตลาด
- 3) กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลพลวง
แผนงาน-โครงการพัฒนามังคุดคุณภาพเพื่อการส่งออก
- 4) กลุ่มผู้ผลิตเงาะคุณภาพ ตำบลคลองพลู
แผนงาน-โครงการพัฒนาการผลิตเงาะคุณภาพเพื่อขยายช่องทางการตลาด

กิจกรรมย่อยที่ 3.3 เปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ เพื่อพัฒนารูปแบบการจัดทำฐานข้อมูลการผลิตผลไม้ ภายใต้ระบบการจัดการคุณภาพ GAP พืช ของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

ทีมวิจัย ร่วมกับสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด และสำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี จัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม เพื่อพัฒนารูปแบบการจัดทำฐานข้อมูลการผลิตผลไม้ ภายใต้ระบบการจัดการคุณภาพ GAP พืช ระหว่างกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพและสหกรณ์การเกษตร เพื่อใช้เป็นชุดความรู้ในการปฏิบัติงานของเกษตรกรสมาชิก มุ่งเน้นให้เกษตรกรสมาชิกมีความรู้ ความเข้าใจ และเห็นความสำคัญของการจัดบันทึกข้อมูลการผลิตและข้อมูลการจำหน่ายผลไม้ สามารถนำข้อมูลที่ได้รับมาใช้ประโยชน์ในการวางแผนการผลิต เพื่อพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ รวมถึงการวางแผนการตลาด เพื่อพัฒนาช่องทางการตลาดร่วมกัน

ผลการดำเนินการวิจัย กิจกรรมย่อยที่ 3.3

ผลที่เกิดขึ้นจากการเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ทำให้เกษตรกรสมาชิกเห็นประโยชน์และให้ความสำคัญของการจัดบันทึกข้อมูลด้านต่างๆ เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ผ่านกระบวนการมีส่วนร่วมในการพัฒนาแบบบันทึกข้อมูลการผลิตผลไม้ต่างๆ และข้อมูลการจำหน่ายจากความต้องการที่แท้จริงของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ เพื่อเป็นชุดความรู้ในการปฏิบัติงานของเกษตรกรสมาชิก รวมถึงนำไปใช้ประโยชน์ในการจัดทำฐานข้อมูลด้านการผลิตและการตลาดผลไม้ของเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยสามารถพัฒนาแบบบันทึกข้อมูลการผลิตและแบบบันทึกข้อมูลการจำหน่าย รวมทั้งสิ้น 4 แบบ มีรายละเอียดดังนี้

1. แบบบันทึกข้อมูลพื้นฐานการผลิตผลไม้ ใช้ในการสำรวจข้อมูลพื้นฐานการผลิตผลไม้ของเกษตรกรสมาชิก เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์สถานการณ์การผลิต การลงทุน และประมาณการณ์ผลผลิตที่คาดว่าจะได้รับ โดยกำหนดออกเป็น 3 กิจกรรมดังนี้

- 1.1) จัดบันทึกข้อมูลทั่วไป และข้อมูลพื้นฐานการผลิตผลไม้ของสมาชิก
- 1.2) จัดบันทึกข้อมูลต้นทุนรวมในปีการผลิตที่ผ่านมา
- 1.3) นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์วางแผนการผลิตและแผนการตลาด

2. แบบบันทึกประวัติการผลิตผลไม้ ใช้ในการบันทึกกิจกรรมงานที่ปฏิบัติของเกษตรกรสมาชิก สถานการณ์ปัญหาที่พบ วิธีการปฏิบัติ เหตุผลที่ใช้ปัจจัยการผลิต เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์วางแผนการผลิต การปฏิบัติงานให้สอดคล้องกับสถานการณ์การผลิตในแต่ละพื้นที่ รวมถึงการตัดสินใจในการวางแผนลงทุน โดยกำหนดออกเป็น 4 กิจกรรมดังนี้

- 2.1) จัดบันทึกข้อมูลการจัดการหลังการเก็บเกี่ยว การตัดแต่งช่อผล และการให้น้ำ
- 2.2) จัดบันทึกข้อมูลการใช้ปุ๋ย ฮอร์โมนพืช และต้นทุน

2.3) จัดบันทึกการใช้สารป้องกันกำจัดโรค แมลง วัชพืช และต้นตุน

2.4) นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์และประเมินผลการปฏิบัติงาน

3. แบบบันทึกสถานการณ์การผลิต ใช้ในการบันทึกติดตามสถานการณ์การผลิต สภาพอากาศ (ภูมิอากาศและปริมาณน้ำฝน) ที่มีผลกระทบต่อสถานการณ์การผลิตผลไม้ ซึ่งกำหนดช่วงระยะเวลาสถานการณ์การผลิตมังคุดและเงาะ ออกเป็น 11 และ 9 ช่วงตามลำดับ เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์สถานการณ์การผลิตและคาดการณ์ประมาณการผลผลิตที่จะออกสู่ตลาด โดยกำหนดออกเป็น 3 กิจกรรมดังนี้

3.1) จัดบันทึกติดตามสถานการณ์ผลผลิตและสภาพอากาศ

3.2) นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์และประเมินผลสถานการณ์การผลิต

3.3) นำข้อมูลที่ได้ใช้ในการวางแผนการเก็บเกี่ยวและแผนการตลาด

4. แบบบันทึกข้อมูลการจำหน่ายผลไม้ ใช้ในการบันทึกผลการจำหน่ายผลไม้ในแต่ละช่องทางการตลาดของเกษตรกรสมาชิก ทั้งข้อมูลด้านปริมาณและราคา เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์สถานการณ์ตลาด และสถานการณ์ราคาในแต่ละช่วงเวลา นำสู่การตัดสินใจในการวางแผนพัฒนาการผลิตผลไม้ โดยกำหนดออกเป็น 3 กิจกรรมดังนี้

4.1) จัดบันทึกข้อมูลปริมาณการจำหน่ายและราคาที่ได้รับในแต่ละช่องทางการตลาด

4.2) นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์และประเมินสถานการณ์ตลาด/สถานการณ์ราคา

4.3) นำสู่การตัดสินใจในการวางแผนการผลิตผลไม้ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดแต่ละเป้าหมาย

กิจกรรมย่อยที่ 3.4 การจัดทำฐานข้อมูลการผลิตและข้อมูลการตลาดของภาคีเครือข่าย

ทีมวิจัย ร่วมกับเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ และสหกรณ์การเกษตรแม่ข่ายทั้ง 2 แห่ง จัดทำฐานข้อมูลการผลิตผลไม้ของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพทั้ง 8 กลุ่ม มุ่งเน้นให้เกษตรกรสมาชิกนำชุดความรู้แบบบันทึกต่างๆ เป็นเครื่องมือในการปฏิบัติงาน โดยให้ความสำคัญกับการสำรวจและจัดบันทึกข้อมูลด้านการผลิตและข้อมูลการจำหน่ายผลไม้ เป็นเป้าหมายหลักในการรวบรวมและจัดทำฐานข้อมูลการผลิตและข้อมูลการจำหน่ายผลไม้ของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพภายใต้ภาคีเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

ผลการดำเนินการวิจัย กิจกรรมย่อยที่ 3.4

ผลที่เกิดขึ้นจากการจัดทำฐานข้อมูลการผลิตของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพทั้ง 8 กลุ่ม ทำให้เกษตรกรสมาชิกเห็นประโยชน์และให้ความสำคัญในการสำรวจและจัดบันทึกข้อมูลด้านการ

ผลิตและข้อมูลการจำหน่ายผลไม้ เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้การใช้ประโยชน์จากแบบบันทึกข้อมูลด้านต่างๆ ในการปฏิบัติงานของเกษตรกรสมาชิก และการขับเคลื่อนการดำเนินการเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

จากการสำรวจและจดบันทึกข้อมูล ตามแบบบันทึกข้อมูลพื้นฐานการผลิตผลไม้ ทำให้เกษตรกรสมาชิกสามารถคาดการณ์ปริมาณผลผลิตที่คาดว่าจะได้รับอย่างชัดเจน จากการประมาณการปริมาณผลผลิตต่อต้นในแต่ละช่วงอายุผลไม้ เพื่อรวบรวมข้อมูลที่ได้เชื่อมโยงฐานข้อมูลพื้นฐานการผลิตผลไม้ของเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ นำมาใช้ในการวางแผนการผลิตและแผนการตลาดร่วมกับสหกรณ์การเกษตรแม่ข่าย

จากการประเมินสถานการณ์การผลิตและการปฏิบัติงาน ตามแบบบันทึกข้อมูลประวัติการผลิตผลไม้ และแบบบันทึกข้อมูลสถานการณ์การผลิต ทำให้เกษตรกรสมาชิกสามารถวิเคราะห์ประเมินผลการปฏิบัติงานในแต่ละช่วงระยะเวลาการผลิต รวมถึงคาดการณ์สถานการณ์ผลผลิตที่จะออกสู่ตลาด นำข้อมูลที่ได้มาใช้ในการวางแผนการผลิต แผนการใช้ปัจจัยการผลิต รวมถึงแผนการใช้แรงงานในการเก็บเกี่ยว รวบรวมข้อมูลที่ได้เชื่อมโยงฐานข้อมูลสถานการณ์การผลิตของเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ นำมาใช้ในการวางแผนการจัดหาปัจจัยการผลิตและแผนการลงทุนร่วมกับสหกรณ์การเกษตรแม่ข่าย

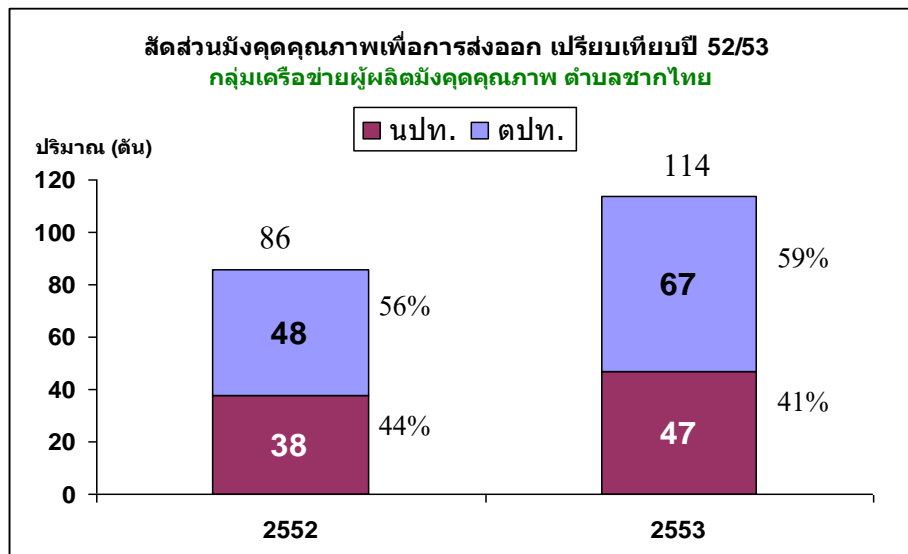
จากการประเมินสถานการณ์ตลาดและราคา ตามแบบบันทึกข้อมูลการจำหน่าย ทำให้เกษตรกรสามารถเปรียบเทียบข้อมูลเชิงสถิติย้อนหลัง รวบรวมข้อมูลที่ได้เชื่อมโยงฐานข้อมูลการตลาดของเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ นำมาใช้ในการตัดสินใจวางแผนการผลิตผลไม้ให้สอดคล้องกับช่วงระยะเวลาความต้องการของตลาดแต่ละเป้าหมาย

ตารางที่ 1 ประมาณการปริมาณผลผลิตต่อต้นในแต่ละช่วงอายุผลไม้

ผลไม้ จำนวน ต้น ต่อไร่	ประมาณการปริมาณผลผลิตต่อต้นในแต่ละช่วงอายุผลไม้																								
	ช่วงอายุผลไม้ปีที่																								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
มังคุด 20/ไร่	เพาะ กล้า	ปลูกลงแปลง				10กก.			30 กก.			60 กก.						90 กก.							
เงาะ 30/ไร่		ปลูก	30กก.			50กก.			100 กก.				150 กก.					200 กก.							
ลองกอง 35/ไร่		ปลูกลง แปลง		15 กก.				30 กก.				40 กก.					50 กก.								

ที่มา: เครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด จันทบุรี

จากการเก็บข้อมูลด้านการตลาด ทำให้เกิดการพัฒนาระบบช่องทางตลาดมังคุดคุณภาพในตลาดเป้าหมายต่างๆ โดยในปี 2553 สามารถจำหน่ายมังคุดผ่านช่องทางตลาดของสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด รวมปริมาณทั้งสิ้น 114 ตัน มูลค่า 2.19 ล้านบาท ซึ่งมีปริมาณเพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา 28 ตัน คิดเป็น 25% โดยมีสัดส่วนปริมาณมังคุดคุณภาพเพื่อการส่งออก (ตลาดจีน) ปริมาณ 67 ตัน คิดเป็น 134% เทียบกับเป้าหมาย 50 ตันและคิดเป็น 59% เทียบกับแผนตัวชี้วัด 60% ซึ่งมีปริมาณเพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา 19 ตัน คิดเป็น 17% และมีปริมาณการจำหน่ายมังคุดภายในประเทศ ปริมาณ 47 ตัน คิดเป็น 41%



ที่มา: ผลการรวบรวมและจำหน่ายมังคุด ปี 2553 สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด

นอกจากนี้ เกิดการเชื่อมโยงเครือข่ายการตลาด ร่วมกับเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ตำบลพลวง ตำบลตะเคียนทอง และตำบลคลองพลู โดยการรวมกันจำหน่ายมังคุด เาะไปยังตลาดต่างประเทศ ผ่านช่องทางตลาดของบริษัท เค.ซี.เฟรช จำกัด (ตลาดญี่ปุ่น) ซึ่งสามารถจำหน่ายผลผลิตที่ผ่านการตรวจรับรองคุณภาพมาตรฐานสินค้านำเข้าประเทศยุโรป เป็นมังคุด ปริมาณ 1,330 กิโลกรัม มูลค่า 56,000 บาท เาะ ปริมาณ 2,000 กิโลกรัม มูลค่า 38,000 บาท รวมทั้งสิ้นปริมาณ 3,330 กิโลกรัม มูลค่า 94,000 บาท

กิจกรรมย่อยที่ 3.5 เปิดเวทีถอดบทเรียนแลกเปลี่ยนเรียนรู้สู่แนวทางการปฏิบัติ เพื่อพัฒนาอาชีพเกษตรกร ให้สามารถยืนหยัดในสถานะที่ตลาดมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

ทีมวิจัย ร่วมกับสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด และกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ปรับประยุกต์ใช้ความรู้ที่ได้รับจากการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรง ซึ่งให้ความสำคัญในการวางแผนผลิตพืชรอง เพิ่มพูนรายได้ สร้างความมั่นคงในการประกอบอาชีพและเกษตรกรสมาชิก สามารถเชื่อมโยงถ่ายทอดองค์ความรู้ให้แก่เครือข่ายกลุ่มผลิตผลไม้คุณภาพต่างพื้นที่ เกิดสังคมแห่ง

การเรียนรู้และแบ่งปัน นำไปสู่การพัฒนาอาชีพเกษตรกรให้สามารถยืนหยัดในสถานะที่ตลาดมีการเปลี่ยนแปลง ปัจจุบันพบว่า ปัญหาแรงงานเป็นอีกปัญหาหนึ่งที่เกษตรกรผู้ผลิตต้องเผชิญ นอกเหนือจากปัญหาค่าแรงงาน ยังมีปัจจัยการขาดแคลนแรงงานในท้องถิ่น ความไม่มั่นคงในอาชีพของแรงงานภาคการเกษตร เรื่องนี้เป็นเรื่องใหญ่ หากเกษตรกรชาวสวนไม่สามารถสร้างอาชีพสร้างรายได้ให้แก่คนงาน ซึ่งถือว่าเป็นภารกิจหนึ่งที่เจ้าของสวนต้องร่วมกันแก้ไขด้วย เพราะหากหมดฤดูเก็บเกี่ยวผลไม้ออกแล้ว คนงานไม่มีงานทำ ไม่มีรายได้ เขาก็อยู่ไม่ได้ เราจึงต้องให้ความสำคัญในการวางแผนผลิตพืชรอง เพื่อให้คนงานมีงานทำตลอดทั้งปี การดำเนินการวิจัยในระยะที่ 2 จึงได้ให้ความสำคัญกับการปลูกพืชหลัก และพืชรอง

ผลการดำเนินการวิจัย กิจกรรมที่ 3.5

ผลที่เกิดขึ้นจากการถอดบทเรียน ทีมวิจัย ได้ค้นพบทฤษฎีเกษตรกรต้นแบบในการนำร่องดำเนินการปลูกพืชรอง คือ คุณวุฒิชัย ประกอบทรัพย์ (เลขานุการกลุ่มเครือข่ายผู้ผลิตมังคุดคุณภาพตำบลชากไทย) ในการปรับประยุกต์ใช้ความรู้ที่ได้รับจากการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรง มาใช้ในการวางแผนผลิตกล้วยไข่คุณภาพเพื่อการส่งออก ในระหว่างแปลงผลิตพืชหลัก เพื่อปลูกเป็นพืชรอง เพิ่มพูนรายได้ สร้างความมั่นคงในการประกอบอาชีพ โดยให้ความสำคัญในการเก็บรวบรวมข้อมูลประวัติการผลิต การใช้ปัจจัยการผลิต การปฏิบัติงานแปลง เพื่อนำข้อมูลมาใช้ในการตัดสินใจลงทุน โดยได้มีการถ่ายทอดองค์ความรู้ให้แก่เครือข่ายกลุ่มผลิตผลไม้อุดมภาพ เกิดสังคมแห่งการแบ่งปัน นำไปสู่การพัฒนาอาชีพเกษตรกรให้สามารถยืนหยัดในสถานะที่ตลาดมีการเปลี่ยนแปลง “ทำอย่างไรอาชีพเกษตรกรจะมีความมั่นคง” มุ่งเน้นให้ตระหนักคิดและเห็นความสำคัญในสืบทอดอาชีพการทำสวนผลไม้จากรุ่นสู่รุ่น สร้างความมั่นใจในอาชีพเกษตรกรชาวสวนผลไม้แก่ทายาทเกษตรกร โดยวุฒิชัย ได้ทำการถอดบทเรียนในการวางแผนการผลิตกล้วยไข่และจัดทำฐานข้อมูลการผลิตเพื่อนำมาใช้เป็นข้อมูลในการตัดสินใจลงทุน

ตารางที่ 2 ตารางข้อมูลเปรียบเทียบแผนการผลิตกล้วยไข่ปีที่ 1 และ 2

ปีที่	จำนวนปลูก (ต้น)	ต้นทุนรวม (บาท)	จำนวนเก็บเกี่ยว (ต้น)	ต้นทุนต่อต้น (บาท)	ปริมาณผลผลิต (กก.)	มูลค่าผลผลิต (บาท)	กำไรรวม (บาท)	กำไรต่อต้น (บาท)
1	1,472	95,782	1,094	87.55	5,932	109,630	13,848	12.66
2/1	1,472	82,328	1,094	75.25	5,932	109,630	27,302	24.96
2/2	2,460	82,328	1,828	45.04	9,944	183,765	101,437	55.49

ที่มา: กลุ่มเครือข่ายผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลชากไทย จันทบุรี

จากตารางที่ 2 เมื่อวิเคราะห์ข้อมูลการผลิตกล้วยไข่ในปีที่ 1 พบว่า ผลตอบแทนจากการลงทุนต่ำและมีต้นทุนการผลิตสูง แต่กล้วยไข่สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ 3-4 ปี ดังนั้นเมื่อเปรียบเทียบข้อมูลแผนการผลิตในปีที่ 2 ทั้ง 2 แผน (2/1 และ 2/2) พบว่า

1) **แผนการผลิตปีที่ 2/1** มีการวางแผนกำลังการผลิตเท่าเดิม แต่มีต้นทุนการผลิตรวมปรับตัวลดลงร้อยละ 14.04 หรือมีต้นทุน 75.25 บาท ต่อต้น ลดลง 12.30 บาท ทำให้อัตราผลกำไรที่คาดว่าจะได้รับเพิ่มขึ้น 2 เท่า หรือประมาณ 27,000 บาท หรือคิดเป็นกำไร 24.96 บาท ต่อต้น และคิดเป็นร้อยละ 33.16 ของต้นทุนการผลิตรวม

2) **แผนการผลิตปีที่ 2/2** พบว่า มีการวางแผนขยายกำลังการผลิตโดยปลูกแทรกระหว่างแถวกับผลไม้ชนิดอื่น โชนพื้นที่การผลิตรวมจำนวน 2,460 ต้น ซึ่งต้นทุนการผลิตรวมปรับตัวลดลงร้อยละ 14.04 เหมือนกัน แต่ต้นทุนต่อต้นเพียง 45.04 ลดลงถึง 42.51 บาท ทำให้อัตราผลกำไรที่คาดว่าจะได้รับเพิ่มขึ้น 7 เท่า หรือประมาณ 100,000 บาท หรือคิดเป็น 55.49 บาท ต่อต้น และคิดเป็นร้อยละ 123 ของต้นทุนการผลิตรวม (ต้นทุนการผลิตรวมในปีที่ 2 จะลดลงเนื่องจากจะไม่มีต้นทุนค่าห่อพันธุ์ ค่าเครื่องมืออุปกรณ์ในการวางระบบน้ำ และค่ากระสอบห่อ)

การเปรียบเทียบต้นทุนการผลิตและคาดการณ์ผลตอบแทนจากการลงทุน จะทำให้สามารถพัฒนาระบบการวางแผนการผลิตกล้วยไข่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ การผลิตพืชเสริมไม่ใช่เพียงเพื่อเพิ่มรายได้ของเกษตรกรสมาชิก แต่สามารถสร้างงาน สร้างรายได้ให้แก่แรงงานได้ตลอดทั้งปี ส่งผลให้ลดปัญหาการขาดแคลนแรงงานในการผลิตและเก็บเกี่ยวผลผลิต ดังนั้น แนวคิดการบริหารจัดการสมัยใหม่ เกษตรกรสมาชิกจึงจำเป็นต้องเรียนรู้และนำมาปรับประยุกต์ใช้ในการทำการเกษตรเชิงธุรกิจ ให้สอดคล้องกับศักยภาพของตนเอง

กิจกรรมย่อยที่ 3.6 เปิดเวทีแบบมีส่วนร่วม เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวทางการพัฒนากลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

ทีมวิจัย ร่วมกับแกนนำเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพทั้ง 8 กลุ่ม ผู้แทนสหกรณ์การเกษตรแม่ข่ายทั้ง 2 แห่ง และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง จัดเวทีแบบมีส่วนร่วม เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในการค้นหากรอบแนวคิด/กรอบแนวทางในการขับเคลื่อนการพัฒนากลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพให้สามารถยื่นหยัดและเผชิญหน้ากับตลาดการค้าเสรี (Free Trade Area: FTA) ที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา เพื่อสร้างภูมิคุ้มกันแก่เกษตรกรสมาชิก ภายใต้กลไกของสหกรณ์การเกษตร ตลอดจนเกิดชุดความรู้สำหรับแนวทางการปฏิบัติและขยายผล

ผลการดำเนินการวิจัย กิจกรรมย่อยที่ 3.6

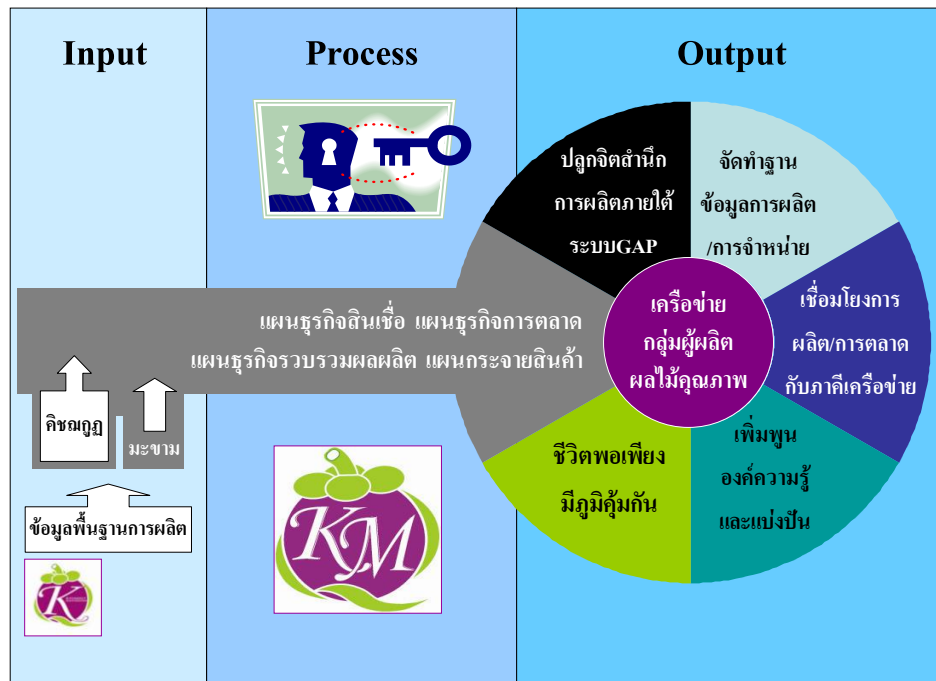
ผลที่เกิดขึ้นจากการเปิดเวที โดยมุ่งเน้นการมีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายแนวทางในการขับเคลื่อนการพัฒนา กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ควบคู่ไปกับการขยายช่องทางการตลาด ภายใต้สถานะที่ตลาดมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ซึ่งเกษตรกรผู้ผลิตยังคงต้องเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงด้านความต้องการและความพึงพอใจของผู้บริโภค การแข่งขันด้านราคาในแต่ละตลาด ซึ่งต่างฝ่ายต่างคาดหวังที่ได้รับการเปลี่ยนในทิศทางที่ดี การกำหนดกรอบแนวทางการขับเคลื่อนพัฒนา กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพและสหกรณ์การเกษตร ให้สามารถยืนหยัดและเผชิญหน้ากับตลาดการค้าเสรี ที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา เพื่อสร้างภูมิคุ้มกันให้มีความสำคัญตั้งแต่การจัดการขบวนการผลิตผลไม้ให้ได้คุณภาพ เพื่อตอบสนองความต้องการตลาด หัวใจสำคัญคือการจัดการตลอดขบวนการผลิต การแลกเปลี่ยนแนวทางการพัฒนาการผลิตและการขยายช่องทางการตลาด สร้างเป็นเครือข่ายแบ่งปันเกิดขึ้นบนความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง แนวคิด ทักษะ ทักษะ ความคาดหวัง ในการประกอบอาชีพ การทำงานวิจัยครั้งนี้ หัวใจสำคัญคือต้องมีอุดมการณ์ มีการทำงานอย่างจริงจัง มีใจที่จะเดินทางร่วมกัน ปัญหาไม่ว่าให้แก่ว่าไม่ทอดทิ้ง ร่วมมือกัน บนความศรัทธา เพื่อสร้างอาชีพการเกษตรให้แก่ทายาทได้ภาคภูมิใจ “เกษตรกรคือคนสำคัญ ที่ผลิตอาหารที่มีคุณภาพสู่ผู้บริโภค” ซึ่งการพัฒนาการผลิตควบคู่กับการวางแผนการปลูกพืชหลัก และพืชเสริมเพิ่มรายได้มีการแสวงหาโอกาสทางการตลาดที่หลากหลายเพื่อเป็นทางเลือกให้แก่เกษตรกรผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเพิ่มช่องทางการตลาดมากขึ้น สามารถแยกผลไม้คุณภาพตามความต้องการของตลาด จึงเป็นสิ่งที่จะต้องให้ความสำคัญนำมาซึ่งการเพิ่มพูนรายได้ สามารถสรุปกรอบแนวทางการพัฒนา กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ดังนี้



รูปที่ 2 กรอบแนวทางการสร้างจิตสำนึกการผลิตผลไม้คุณภาพ



รูปที่ 3 กรอบแนวทางการพัฒนากลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ



รูปที่ 4 กรอบแนวทางการขับเคลื่อนการดำเนินการเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

ในขณะที่เดียวกันสหกรณ์ก็ให้ความสำคัญในการให้การสนับสนุนทั้งด้านการดำเนินการขับเคลื่อนกลุ่มผู้ผลิต ทั้งด้านการพัฒนาการผลิต การแลกเปลี่ยนเรียนรู้การจัดการจัดการแปลงผลิต การสนับสนุนปัจจัยการผลิตและแสวงหาโอกาสในการสนับสนุนกลุ่มผู้ผลิตทั้งจากภาครัฐและเอกชน เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลุ่มผู้ผลิตในสังกัดสหกรณ์ โดยกำหนดแนวทางการขับเคลื่อนกลุ่มผู้ผลิตผลไม้ภายใต้สังกัดสหกรณ์

กิจกรรมย่อยที่ 3.7 การจัดประชุมสัญจรแบบมีส่วนร่วม เพื่อเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวทางการขับเคลื่อนการดำเนินการเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้ภาคีเครือข่ายคุณค่าผลไม้

ทีมวิจัย ร่วมกับสหกรณ์การเขาคิซมณูญ จำกัด สหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัดและสำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี ลงพื้นที่จัดประชุมสัญจรแบบมีส่วนร่วม เพื่อเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวทางการขับเคลื่อนการดำเนินงานเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ผูกโยงเวทีเครือข่ายระหว่างกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพทั้ง 8 กลุ่ม สหกรณ์การเกษตรต้นสังกัดทั้ง 2 แห่ง รวมถึงภาคีพันธมิตรร่วมเดินทางไปด้วยกัน ผ่านกระบวนการมีส่วนร่วมในการสร้างเครือข่ายการเรียนรู้และแบ่งปัน รวมถึงทำให้เกิดประสิทธิภาพในการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถศักยภาพในการแข่งขัน ภายใต้ภาคีเครือข่ายคุณค่าผลไม้

ผลการดำเนินการวิจัย กิจกรรมที่ 3.7

ผลที่เกิดขึ้นจากการขับเคลื่อนการดำเนินการเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้ภาคีเครือข่ายคุณค่าผลไม้ ทำให้เกิดการพัฒนาศักยภาพเครือข่ายการเรียนรู้และแบ่งปันนำไปสู่การเป็นจุดแลกเปลี่ยนเรียนรู้ภายในชุมชน ในพื้นที่อำเภอเขาคิชฌกูฏ จำนวน 3 ตำบลนำร่อง รวม 3 แห่งและพื้นที่อำเภอมะขาม จำนวน 1 ตำบลนำร่อง รวม 1 แห่ง รวมทั้งสิ้น 4 แห่ง จุดแลกเปลี่ยนเรียนรู้ทั้ง 4 แห่ง มีรูปแบบการแลกเปลี่ยนเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม ทั้งองค์ความรู้ที่เด่นชัด (หลักวิชาการ) และองค์ความรู้ที่ซ่อนเร้น (ภูมิปัญญา) เกิดการเชื่อมโยงเครือข่ายการเรียนรู้และแบ่งปันระหว่างภาคีเครือข่ายคุณค่าผลไม้ทั้งในพื้นที่และต่างพื้นที่ เกษตรกรรุ่นใหม่ ตลอดจนบุคคลทั่วไป มีประเด็นสำคัญในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ดังนี้

1. จุดแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ตำบลชากไทย อำเภอเขาคิชฌกูฏ ขับเคลื่อนโดยกลุ่มเครือข่ายผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลชากไทย เป็นจุดแลกเปลี่ยนเรียนรู้เกี่ยวกับแนวทางการบริหารจัดการการผลิตผลไม้คุณภาพสมัยใหม่ มีประเด็นสำคัญในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ดังนี้

- 1.1) การจัดการการผลิตคุณภาพ เพื่อการส่งออก ภายใต้ระบบการผลิต GAP
- 1.2) การจัดการทรัพยากรการผลิต เพื่อลดต้นทุนและปัญหาแรงงาน
- 1.3) การวางแผนการผลิตและแผนการตลาดในพืชหลัก/พืชรอง (กล้วยไข่)
- 1.4) การสร้างทายาทเกษตรกร เพื่อสืบทอดการทำเกษตร

2. จุดแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ตำบลตะเคียนทอง อำเภอเขาคิชฌกูฏ ขับเคลื่อนโดยกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลตะเคียนทอง เป็นจุดแลกเปลี่ยนเรียนรู้เกี่ยวกับแนวทางการบริหารจัดการธุรกิจรวบรวมมังคุดคุณภาพของกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ มีประเด็นสำคัญในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ดังนี้

- 2.1) การรวมกันขายผลิตผล ตามวิธีการสหกรณ์
- 2.2) การบริหารจัดการจุดรวบรวมและคัดแยกมังคุด
- 2.3) การพัฒนาช่องทางการตลาดมังคุดคุณภาพ
- 2.4) การวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด

3. จุดแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ตำบลพลวง อำเภอเขาคิชฌกูฏ ขับเคลื่อนโดยกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลพลวง เป็นจุดแลกเปลี่ยนเรียนรู้เกี่ยวกับแนวทางการบริหารจัดการการผลิตมังคุดคุณภาพ ด้วยระบบการผลิต 3 ระบบ มีประเด็นสำคัญในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ดังนี้

- 3.1) การจัดการการผลิตคุณภาพ ภายใต้ระบบการผลิต 3 ระบบ
- 3.2) การวิเคราะห์ข้อมูลการผลิตเปรียบเทียบเชิงสถิติ
- 3.3) การให้ความสำคัญกับการจดบันทึกข้อมูลการผลิต/ข้อมูลการตลาด

4. จุดแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ตำบลมะขาม อำเภอมะขาม ขับเคลื่อนโดยกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลมะขาม เป็นจุดแลกเปลี่ยนเรียนรู้เกี่ยวกับแนวทางการบริหารจัดการการผลิตพืชหมุนเวียนตลอดปี มีประเด็นสำคัญในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ดังนี้

- 4.1) การวางแผนการผลิตและแผนการตลาดในพืชหลัก/พืชรอง (มะละกอ)
- 4.2) การวางแผนการผลิตพืชเสริม เพื่อให้เกิดการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า (ผัก)

ผลจากการเปิดเวทีเชื่อมโยงเครือข่ายการเรียนรู้ด้านการผลิต ทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวทางการวางแผนการผลิตควบคู่กับแผนการตลาด โดยให้ความสำคัญกับการจัดบันทึกข้อมูลการผลิต นำมาวิเคราะห์สถานการณ์การผลิตมังคุดในฤดูกาลผลิต ปี 2554 พบว่า ในภาพรวมการแตกใบอ่อนของมังคุดจะแบ่งออกเป็น 3 รุ่น ได้แก่ ช่วงเดือนสิงหาคม กันยายน และตุลาคม ตามลำดับ ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการออกดอก คือ สภาพอากาศ ดังนั้น การจัดการใบอ่อนเพื่อให้มังคุดออกดอกตามแผนการผลิต จึงจำเป็นต้องนำข้อมูลสถิติการออกดอกย้อนหลังมาใช้ประกอบในการวิเคราะห์ ซึ่งสามารถคาดการณ์สถานการณ์การออกดอกของมังคุด ได้ดังนี้

ตารางที่ 3 ตารางคาดการณ์สถานการณ์การผลิตมังคุด (การแตกใบอ่อน/การออกดอก)

ช่วงระยะเวลาที่ มังคุดแตกใบอ่อน	ช่วงระยะเวลาที่ คาดว่าจะออกดอก	สถานการณ์การผลิต /ปัจจัยที่มีผลกระทบ	ผลกระทบที่ คาดว่าจะเกิดขึ้น
ช่วงระหว่าง เดือนสิงหาคม (รุ่นที่ 1)	ช่วงระหว่างเดือน กันยายน-ตุลาคม (นับประมาณ 45 วัน จากช่วงแตกใบอ่อน)	ในช่วงระหว่างการออกดอก มังคุดจะกระทบสถานะฝน ตก ทำให้ไม่สามารถควบคุม การจัดการน้ำได้	จะทำให้เกิดการลิดใบอ่อน แทนการออกดอก ส่งผล กระทบให้มังคุดจะออก ดอกในช่วงมกราคมปี 54
ช่วงระหว่าง เดือนกันยายน (รุ่นที่ 2)	ช่วงระหว่างเดือน ตุลาคม-พฤศจิกายน (นับประมาณ 45 วัน จากช่วงแตกใบอ่อน)	ในช่วงระหว่างการออกดอก มังคุดจะกระทบสถานะ อากาศหนาว และมีฝนตก ช่วงปลายฤดู (ฝนหลงฤดู)	จะทำให้การออกดอกมี ลักษณะเป็นพวง (โป๊ย เซียน) ส่งผลกระทบต่อการ ขยายขนาดผล (ผลเล็ก)
ช่วงระหว่าง เดือนตุลาคม (รุ่นที่ 3)	ช่วงระหว่างเดือน พฤศจิกายน-ธันวาคม (นับประมาณ 45 วัน จากช่วงแตกใบอ่อน)	ในช่วงระหว่างการออกดอก มังคุดจะได้รับผลกระทบ จากสถานะอากาศน้อยมาก ทำให้สามารถควบคุมการ จัดการน้ำและออกดอกได้	จะทำให้การออกดอก เป็นไปตามแผนการผลิต ส่งผลให้สามารถวางแผน การผลิตเก็บเกี่ยวและ แผนการตลาดได้

ที่มา: การเปิดเวทีแบบมีส่วนร่วมเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ 2553; จันทบุรี

เวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ให้ความสำคัญเกี่ยวกับแนวคิดการพัฒนาและขยายช่องทางการตลาด มุ่งเน้นให้ตระหนักคิดและเห็นความสำคัญในการกำหนดตลาดเป้าหมาย สร้างโอกาสและขยายช่องทางการตลาดไปสู่ตลาดที่แตกต่าง ขับเคลื่อนการดำเนินการเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพด้านการตลาด โดยเชื่อมโยงเครือข่ายในการรวมกันขายผลผลิต

กิจกรรมย่อยที่ 3.8 เปิดเวทีเจรจาตลาดเป้าหมายใหม่ เพื่อเพิ่มศักยภาพด้านการตลาดให้กับกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ เชื่อมโยงเครือข่ายการรวมกันขายสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า

ทีมวิจัย ได้ดำเนินการร่วมกับภาคีเครือข่ายคุณค่าผลไม้ และสำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี เพื่อพัฒนาและขยายช่องทางการตลาดมังคุดคุณภาพ ให้สามารถเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสู่ตลาดทางเลือกที่แตกต่าง สร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจรวบรวมผลไม้ โดยประสานงานกับบริษัทผู้ประกอบการส่งออกผลไม้ เปิดเวทีการเจรจาการค้าระหว่างเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ, สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด, สหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด โดยมีเป้าหมายในการเจรจาการค้ากับบริษัท พี.เค. สยาม จำกัด (PK Siam) ซึ่งเป็นผู้ผลัดคั้นและนำเข้ามังคุดสู่ตลาดญี่ปุ่นเป็นรายแรก

ผลการดำเนินการวิจัย กิจกรรมย่อยที่ 3.8

ผลที่เกิดขึ้นจากเปิดเวทีการเจรจาการค้ากับบริษัท พี.เค. สยาม จำกัด (PK Siam) ทำให้ภาคีเครือข่ายคุณค่าผลไม้ เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวโน้มของตลาดมังคุดไทยในญี่ปุ่น ซึ่งเป็นกลุ่มสินค้าอาหารที่มียังมีโอกาสและช่องทางขยายตัวที่สดใส เพราะนโยบายอาหารปลอดภัย (Food Safety) และระบบตรวจสอบย้อนกลับ (Traceability) ที่ได้นำมาใช้อย่างแพร่หลายในสินค้าส่งออก ทำให้ญี่ปุ่นมั่นใจในคุณภาพผลไม้ไทย กอปรกับปัจจัยสำคัญของความสำเร็จในการขยายช่องทางการตลาด คือ การขายสินค้าที่มีคุณภาพและคุ้มค่าเงินที่ผู้ซื้อจ่าย

นอกจากนี้ เกษตรกรสมาชิกมีความรู้ ความเข้าใจในระบบการจัดการคุณภาพมังคุดให้ได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาดและกฎระเบียบการนำเข้าญี่ปุ่น โดยขั้นตอนในการรับซื้อ เมื่อถึงเวลาที่เกี่ยวผลผลิตมังคุดทั้งหมดจะต้องตรวจสอบด้านคุณภาพ เรื่องปัญหาเนื้อแก้ว ขางไหล ด้วยการคัดแยกแบบไม่ทำลายผลด้วยวิธีการจมน้ำปกติ รวมทั้งการขนส่งไปยังโรงอบไอน้ำ ซึ่งจะเป็ขั้นตอนของเกษตรกร จากนั้นจะผ่านกระบวนการเป่าลมร้อนให้ทั่วผลและสแกนเพื่อตรวจสอบคุณภาพเนื้อในผลมังคุดอย่างละเอียด ก่อนจะเข้าสู่กระบวนการอบไอน้ำเพื่อป้องกันแมลงวันทองตามที่ประเทศญี่ปุ่นกำหนด

ด้านราคา เกษตรกรจะเป็นผู้เสนอราคาขาย โดยจะเป็นไปตามช่วงระยะเวลาตลอด 3 เดือน หรือจะเป็นการกำหนดราคากลางก็ได้ บริษัทจะรับซื้อมังคุดทุกเกรด หรือคัดแยกเกรดก็ได้ ซึ่งโรงอบไอน้ำ มีศักยภาพกำลังการผลิต 8 ตันต่อวัน ทั้งนี้ในปี 2554 บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายที่จะส่งออกมังคุดไปประเทศญี่ปุ่นคาดว่าไม่ต่ำกว่า 500 ตัน ขณะเดียวกันยังเร่งเจรจาเปิดตลาดใหม่ อาทิ เกาหลี ซึ่งเป็นประเทศที่มีกำลังซื้อสูง เช่นกัน ช่องทางการตลาดมีหลายระดับ ทั้งระดับครีม ชูปเปอร์มาร์เก็ต และตลาดทั่วไป กระจายทั่วทุกกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ส่วนตลาดภายในประเทศมีการเจรจากับกลุ่มเดอะมอลล์ และท็อปซูเปอร์มาร์เก็ต”

รวมถึงแนวทางการวางแผนการตลาดให้สอดคล้องกับแผนการผลิต เชื่อมโยงเครือข่ายด้านการตลาดด้วยการรวมกันขาย สามารถสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าและเกษตรกรสมาชิก ส่งผลให้เกิดโอกาสและทิศทางการตลาดมังคุดในญี่ปุ่น

กิจกรรมย่อยที่ 3.9 การสร้างเครือข่ายการแบ่งปันแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม

ทีมวิจัย ได้ดำเนินการร่วมกับภาคีเครือข่ายคุณค่าผลไม้ (เครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ, สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด, สหกรณ์การเกษตรระยอง จำกัด และสำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี) เพื่อสร้างเครือข่ายการแบ่งปันองค์ความรู้ตัวแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพตามแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ โดยการเปิดเวทีเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมเชื่อมโยงเครือข่ายไปยังขบวนการสหกรณ์ในพื้นที่จังหวัดจันทบุรี รวมถึงเชื่อมโยงกับขบวนการสหกรณ์ในพื้นที่จังหวัดที่มีการผลิตผลไม้ เพื่อให้เกิดการสร้างเครือข่ายสังคมแห่งการเรียนรู้และแบ่งปันภายใต้เครือข่ายคุณค่าผลไม้และการค้าที่เป็นธรรม

ผลการดำเนินการวิจัย กิจกรรมย่อยที่ 3.9

ผลที่เกิดขึ้นจากการสร้างเครือข่ายการแบ่งปัน ถ่ายทอดชุดความรู้ตัวแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพ ตามแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ไปใช้ประโยชน์ในขบวนการสหกรณ์ เกิดจิตสาธารณะสู่สังคมแห่งการแบ่งปัน ทำให้สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรสมาชิกชาวสวนผลไม้ในพื้นที่อำเภอนายายอามและอำเภอขลุง เกิดความตระหนักคิดและเห็นความสำคัญ ส่งผลให้เกิดการรวมกลุ่มผู้ผลิตด้วยสมัครใจ สร้างเป็นเครือข่ายเรียนรู้ด้านการผลิตและการตลาดในพื้นที่ดังกล่าว จำนวน 2 แห่ง ดังนี้

1) สหกรณ์การเกษตรนายายอาม จำกัด อำเภอนายายอาม จากการเปิดเวทีเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม รวมจำนวน 2 ครั้ง เกิดการรวมกลุ่มเกษตรกรสมาชิก จำนวน 50 คน

2) กลุ่มเกษตรกรทำสวนมาบไฟ อำเภอขลุง จากการเปิดเวทีเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมรวมจำนวน 3 ครั้ง เกิดการรวมกลุ่มเกษตรกรสมาชิก จำนวน 109 คน และสามารถดำเนินการรวบรวมและจำหน่ายมังคุด รวมปริมาณทั้งสิ้น 297,991 กิโลกรัม เป็นมูลค่า 5,749,992 บาท

นอกจากนี้ กรมส่งเสริมสหกรณ์ ได้ตระหนักถึงความสำคัญของการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพในสังกัดสหกรณ์การเกษตร เพื่อพัฒนาการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพได้มาตรฐานตามความต้องการของตลาด ซึ่งจะส่งผลต่อการเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันในการดำเนินธุรกิจรวบรวมผลไม้ของสถาบันเกษตรกร โดยสนับสนุนงบประมาณในการเชื่อมโยงเครือข่ายแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างขบวนการสหกรณ์ในพื้นที่จังหวัดที่มีการผลิตผลไม้ จำนวน 2 โครงการ ดังนี้

1) ศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยีการสหกรณ์ที่ 19 จังหวัดสุราษฎร์ธานี นำคณะเกษตรกรสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร เจ้าหน้าที่สำนักงานสหกรณ์จังหวัดชุมพร สุราษฎร์ธานี พังงา นครศรีธรรมราช ปัตตานี ยะลา นราธิวาส รวม 8 จังหวัด จำนวน 50 คน ศึกษาแลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ และการดำเนินธุรกิจรวบรวมผลไม้ของสหกรณ์ ภายใต้โครงการบริหารจัดการธุรกิจรวบรวมผลไม้ในสถาบันเกษตรกร

2) สำนักพัฒนาธุรกิจสหกรณ์ กรมส่งเสริมสหกรณ์ นำคณะเกษตรกร สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร เจ้าหน้าที่สำนักงานสหกรณ์จังหวัดเชียงราย เชียงใหม่ แพร่ น่าน พะเยา ลำพูน ลำปาง กำแพงเพชร ชุมพร สุราษฎร์ธานี นครศรีธรรมราช ปัตตานี ยะลา นราธิวาส ฉะเชิงเทรา ระยอง ตรัง รวม 17 จังหวัด จำนวน 120 คน ศึกษาแลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวทางการผลิตผลไม้ภายใต้ระบบการจัดการคุณภาพ GAP พีช ภายใต้โครงการส่งเสริมการผลิตผลไม้คุณภาพและปลอดภัยของสถาบันเกษตรกร

บทที่ 1

บทนำ

1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

จากการดำเนินการโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้จังหวัดจันทบุรี ในระยะที่ 1 มุ่งเน้นไปที่การแก้ไขปัญหาการทำสวนผลไม้ไม่อย่างเป็นระบบ ด้วยการสร้างเวทีแห่งการเรียนรู้ผ่านกระบวนการทำงานแบบมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย เพื่อสร้างตัวแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพของเกษตรกรสมาชิก ในการพัฒนาการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด ก่อให้เกิด “เครือข่ายการเรียนรู้” ชุดความรู้ที่ได้รับ สามารถกระตุ้นให้เกษตรกรสมาชิกเกิดแนวคิด ทักษะคิด และจิตสำนึกในการทำสวนผลไม้คุณภาพ ภายใต้ระบบการจัดการคุณภาพ GAP พืช เกิดการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพในพื้นที่ 4 ตำบลนำร่อง จำนวน 4 กลุ่มรวม 73 คน ตลอดจนเกิดรูปแบบการเชื่อมโยงเครือข่ายการผลิตและการตลาด ภายใต้โซ่อุปทานที่มีสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด เป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน

ในการดำเนินการโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้ สามารถสร้างระบบธุรกิจผลไม้ของสหกรณ์ได้ทั้งในระดับต้นน้ำ ตั้งแต่การพัฒนาการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด ส่งผลให้เกิดการสร้างเกษตรกรคุณภาพ เครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ และการจัดการผลไม้ที่มีคุณภาพในระดับกลางน้ำ เชื่อมโยงพันธมิตรกับภาคีเครือข่ายในการรวบรวมและจำหน่ายผลไม้ ส่งผลให้เกิดการบริหารจัดการตลาดผลไม้ที่มีประสิทธิภาพทั้งตลาดหลักและตลาดรอง จนกระทั่งในระดับปลายน้ำ เชื่อมโยงพันธมิตรกับผู้ประกอบการค้าส่งออกผลไม้ ส่งผลให้เกิดการพัฒนาและขยายช่องทางการตลาดผลไม้คุณภาพในตลาดต่างประเทศ ซึ่งทั้งหมดเป็นผลลัพธ์ที่เป็นต้นแบบธุรกิจเครือข่ายผลไม้เชิงคุณค่า และการค้าที่เป็นธรรมต่อผู้บริโภค คู่ค้า และเกษตรกรสมาชิก นำไปสู่แนวทางการพัฒนาสหกรณ์การเกษตรตามความต้องการอย่างแท้จริง ตลอดจนเป็นบริบทในการส่งเสริมจากภาครัฐ ภายใต้อุดมการณ์ หลักการ วิธีการ และคุณค่าสหกรณ์

ผลลัพธ์ที่โดดเด่นอีกประการหนึ่ง นอกเหนือจากผลลัพธ์ที่เป็นต้นแบบธุรกิจเครือข่ายผลไม้เชิงคุณค่าแล้ว ได้แก่ ความภาคภูมิใจของผู้จัดการสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ที่สะท้อนให้เห็นว่า ปัจจุบันเกษตรกรสมาชิก มีทัศนคติที่ดีกับสหกรณ์ ซึ่งแตกต่างจากในอดีตที่เกษตรกรสมาชิกมักให้ความสำคัญในเรื่องเงินทุนอย่างเดียว แต่ในปัจจุบันสหกรณ์และเกษตรกรสมาชิก

สามารถมีบทบาทร่วมกันในการพัฒนาคุณภาพชีวิตในอาชีพการทำการสวนผลไม้แก่เกษตรกรสมาชิก ตลอดจนสามารถพัฒนาช่องทางการตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ

การก้าวไปสู่นโยบายเขตการค้าเสรีอาเซียน หรืออาฟต้า (ASEAN Free Trade Area: AFTA) ของประเทศไทย ตามข้อตกลงทางการค้าของกลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียน (ASEAN) ได้เริ่มมีผลบังคับใช้ ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2553 ซึ่งมีสินค้าเกษตรของไทย จำนวน 23 รายการ ที่จะต้องยกเลิกโควตาและลดภาษีเป็น 0% เมื่อมองภาพเศรษฐกิจโดยรวมแล้ว ไทยและอาเซียนต่างก็จะได้รับประโยชน์จากการเปิดเขตการค้าเสรีอาเซียน AFTA แต่จะมากน้อยกว่ากันนั้นขึ้นอยู่กับความสามารถในการปรับตัวของภาครัฐ และภาคเอกชนในแต่ละประเทศ ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อผู้บริโภค ผู้บริโภคสามารถบริโภคสินค้าอุปโภค บริโภคในราคาถูกลง แต่อย่างไรก็ตามการนำเข้าผลไม้จากต่างประเทศที่มีราคาถูกลง จะยังคงส่งผลกระทบต่อเกษตรกรภายในประเทศ รวมทั้งการลักลอบผ่านตามแนวชายแดนซึ่งยากต่อการควบคุม และตรวจสอบแหล่งที่มา ทำให้เกิดผลกระทบต่อราคาผลไม้ของเกษตรกรสมาชิกได้

ทั้งนี้ การขับเคลื่อนสหกรณ์การเกษตรและกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพให้ก้าวทันกับพลวัตของการเปิดเขตการค้าเสรีอาเซียน หรืออาฟต้า (AFTA) ทำให้ต้องเร่งปรับตัวเพื่อเตรียมความพร้อมกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้น แม้ผลไม้เศรษฐกิจของจังหวัดจันทบุรี อาทิ มังคุด เงาะ ทุเรียน จะไม่ได้รับผลกระทบในภาพรวมของการเปิดเขตการค้าเสรีอาเซียน เนื่องจากไม่ได้ถูกกำหนดเป็นสินค้าเกษตร จำนวน 23 รายการ แต่การขับเคลื่อนให้เกษตรกรสมาชิกมีความรู้ ความเข้าใจในสินค้าเกษตรคุณภาพ และพัฒนาขีดความสามารถศักยภาพในการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพ เป็นไปตามมาตรฐานการนำเข้าของประเทศตลาดเป้าหมาย หรือข้อกีดกันทางการค้าที่อาจส่งผลกระทบต่อขึ้นได้ในอนาคต ดังนั้น การส่งเสริมและพัฒนาการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ โดยมีสหกรณ์การเกษตรเป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน เพื่อให้เกิดความเข้มแข็งทั้งทางด้านการพัฒนาขบวนการผลิตและการพัฒนาขยายช่องทางการตลาดของผลไม้คุณภาพ ซึ่งจะทำให้สามารถปรับตัวให้ทันกับสถานการณ์ดังกล่าว ตลอดจนเป็นการสร้างภูมิคุ้มกันให้ระบบสหกรณ์การเกษตร

เพื่อเป็นการต่อยอด และขยายผลการขับเคลื่อนเวทีแห่งการเรียนรู้ โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้ ภายใต้การค้าที่เป็นธรรม ในระยะที่ 2 จึงต้องการถ่ายทอดองค์ความรู้สู่การปฏิบัติจริง โดยการนำเอาชุดความรู้รูปแบบการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ และการบริหารจัดการโซ่อุปทานไปสู่ภาคีเครือข่าย โดยมีเป้าหมายในการขยายผลไปยังสหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด อำเภอมะขาม ซึ่งมีพื้นที่ดำเนินการติดต่อกัน สร้างเป็นเครือข่ายเวทีแห่งการเรียนรู้ในการพัฒนาและวางแผนการผลิตร่วมกัน นำไปสู่การเสริมสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างสหกรณ์ ส่งผลให้เกิดศักยภาพทางการแข่งขันในระบบเศรษฐกิจ

นอกจากนั้น จะให้ความสำคัญด้านฐานข้อมูลการผลิต (ข้อมูลพื้นฐานการผลิต ข้อมูลการตลาด และต้นทุนรวม) เพื่อเสริมสร้างประสิทธิภาพในการบริหารจัดการด้านวางแผนการผลิตพืชหลัก และพืชรอง เพื่อเพิ่มรายได้ สร้างผลตอบแทนทางเศรษฐกิจ รวมถึงความสามารถในการจัดการระบบกระจายสินค้าทั้งตลาดภายในประเทศ และตลาดต่างประเทศอย่างมีประสิทธิภาพพัฒนาสู่สากล นับเป็นการเพิ่มคุณค่าในการส่งเสริมการค้าสินค้าเกษตรของสหกรณ์การเกษตร จนนำไปสู่การบูรณาการร่วมกันของทุกฝ่าย กำหนดเป็นแผนปฏิบัติงานบนแนวทางการพัฒนาสหกรณ์สู่ความยั่งยืน และเกิดเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้ของเกษตรกรสมาชิกและสหกรณ์การเกษตรอื่นๆ และที่สำคัญ ระบบธุรกิจที่สหกรณ์การเกษตรขับเคลื่อนร่วมกับภาคีพันธมิตรได้สะท้อนให้เห็นตัวแบบของการบริหารจัดการภายใต้โซ่อุปทาน ซึ่งจะช่วยให้เกิดความสามารถในแข่งขันภายใต้การเปิดการค้าเสรีอาเซียนที่ประเทศไทยกำลังเผชิญหน้า

2. คำถามของการวิจัย

2.1 การพัฒนากลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ให้สามารถยืนหยัด และเผชิญหน้ากับตลาดการค้าเสรีที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ควรดำเนินการอย่างไร

2.2 การวางแผนธุรกิจของเครือข่ายคุณค่าผลไม้สู่ตลาด ให้สอดคล้องกับการผลิตของเกษตรกรชาวสวนผลไม้ ภายใต้ภาคีเครือข่าย ควรทำอย่างไร

2.3 นโยบายรัฐ ในการสนับสนุน ส่งเสริมเกษตรกรชาวสวนผลไม้ ภายใต้ตลาดการค้าเสรีควรเป็นอย่างไร

3. วัตถุประสงค์ของการวิจัย

3.1 เพื่อหาแนวทางในการขับเคลื่อนกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้กลไกของสหกรณ์การเกษตร เพื่อสร้างภูมิคุ้มกันแก่เกษตรกรชาวสวนผลไม้ ภายใต้ตลาดการค้าเสรีที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

3.2 เพื่อขยายผลการดำเนินธุรกิจเครือข่ายคุณค่าผลไม้ สู่ตลาดในประเทศและต่างประเทศ ให้สอดคล้องกับการผลิตของชาวสวนผลไม้ ภายใต้ภาคีเครือข่าย

3.3 เพื่อเสนอแนะเกี่ยวกับนโยบายรัฐ ในการส่งเสริมเกษตรกรชาวสวนผลไม้ ภายใต้ตลาดการค้าเสรี

4. ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

4.1 ชุดความรู้ สำหรับแนวทางปฏิบัติในการขับเคลื่อนกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ เพื่อการประกอบอาชีพชาวสวนผลไม้อย่างยั่งยืน

4.2 เกิดการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ บนพื้นฐานของความต้องการที่แท้จริงและการขยายผลในพื้นที่จังหวัดจันทบุรี

4.3 เกิดตัวแบบการดำเนินธุรกิจของเครือข่ายคุณค่าผลไม้ ภายใต้โซ่อุปทานที่สามารถเชื่อมโยงความร่วมมือระหว่างสหกรณ์และผู้ประกอบการ ในการกระจายผลไม้ออกสู่ผู้บริโภค

5. ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

5.1 ช่วยลดปัญหาผลไม้ราคาตกต่ำ และขายไม่ได้ ในช่วงฤดูกาล

5.2 เกิดเป็นระบบธุรกิจผลไม้ ระหว่างภาคีพันธมิตรในภูมิภาคต่างๆ ที่มีการประสานความร่วมมือในเชิงธุรกิจมากขึ้น

5.3 เพิ่มคุณค่า และบทบาทในการดำเนินธุรกิจสหกรณ์ ในการเป็นช่องทางการตลาดของเกษตรกรรายย่อย ให้กว้างขวางขึ้น

6. ขั้นตอนการดำเนินการวิจัย จะเป็นไปดังนี้ (รูปที่ 2)

6.1 การจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างภาคีพันธมิตรและแกนนำเครือข่ายสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด มุ่งเน้นไปที่การมีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายร่วม เพื่อกำหนดเป็นแผนปฏิบัติงานของสหกรณ์ นำไปสู่การสร้างความมั่นใจในการประกอบอาชีพทำสวนผลไม้บนแนวทางการพัฒนาสหกรณ์สู่ความยั่งยืนยิ่งขึ้น

6.2 ส่งเสริมให้เกิดการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรง ด้านการวางแผนการผลิตพืชหลัก พืชรอง และแนวทางการขยายช่องทางการตลาดสินค้าคุณภาพทั้งในและต่างประเทศ นำไปสู่การปรับกระบวนการผลิต ด้านการผลิต การบริหารจัดการของเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพและสหกรณ์การเกษตร ให้สามารถปรับตัวให้ทันกับสถานการณ์ของการเปิดเขตการค้าเสรีอาเซียน และเป็นการสร้างภูมิคุ้มกันให้ระบบสหกรณ์การเกษตร ภายใต้การขับเคลื่อนการดำเนินงานของเครือข่ายคุณค่าผลไม้

6.3 การจัดเวทีเรียนรู้ภายใต้ภาคีเครือข่ายคุณค่าผลไม้ โดยการนำเอาชุดความรู้รูปแบบการรวมกลุ่ม การจัดทำ GAP การลดต้นทุนการผลิต การจัดการสวนผลไม้อย่างยั่งยืน ซึ่งเป็นชุดความรู้จากการวิจัยระยะที่ 1 นำไปขยายผลยังสหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด สร้างเป็นเครือข่ายแห่งการเรียนรู้ในการพัฒนาและวางแผนการผลิตร่วมกัน (รูปที่ 1)

6.4 การจัดทำฐานข้อมูลการผลิตของภาคีเครือข่าย จะมุ่งไปที่การเก็บรวบรวมข้อมูลด้านการผลิตของเกษตรกรสมาชิกภายใต้ภาคีเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ และเกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวทางการพัฒนาการผลิต และการวางแผนร่วมกันภายใต้ระบบธุรกิจของเครือข่าย

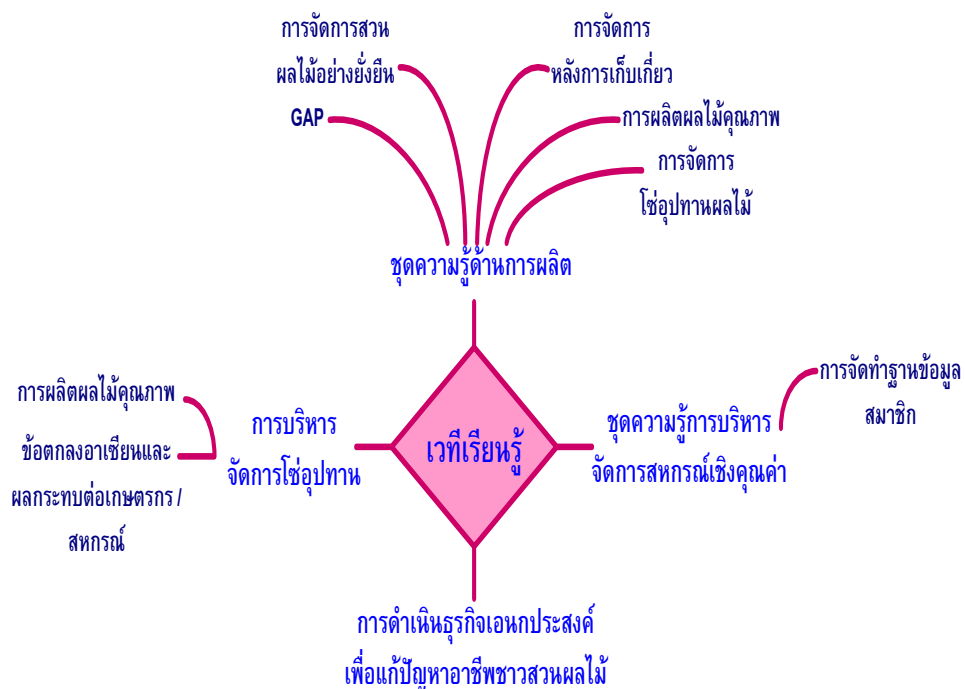
6.5 การจัดทำแผนธุรกิจของสหกรณ์การเกษตรที่เป็นภาคีเครือข่าย เพื่อนำไปสู่การบูรณาการตามข้อตกลงร่วมกัน เพื่อสร้างอำนาจการต่อรองในการดำเนินธุรกิจภายใต้โซ่อุปทาน การขับเคลื่อนการดำเนินงานของเครือข่ายคุณค่าผลไม้ จะประกอบไปด้วย การกิจสำคัญ 3 ด้านได้แก่

6.5.1 การยกระดับการทำงานของสหกรณ์การเกษตร ในรูปแบบของธุรกิจอเนกประสงค์ (Multipurpose Co-ops) ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างศักยภาพของสหกรณ์การเกษตรในการส่งเสริมการผลิตผลไม้คุณภาพแก่เกษตรกรสมาชิกชาวสวนผลไม้ ได้แก่ ธุรกิจสินเชื่อ ธุรกิจการตลาด ธุรกิจส่งเสริมการเกษตร เพื่อแก้ไขปัญหาการประกอบอาชีพชาวสวนผลไม้อย่างครบวงจร

6.5.2 การเชื่อมโยงธุรกิจกระจายสินค้าในกลุ่มภาคีพันธมิตรเครือข่ายฯ จะเป็นเรื่องของการวางแผนธุรกิจร่วมกันระหว่าง ภาคีพันธมิตร สหกรณ์การเกษตร และผู้ประกอบการในด้านการรวบรวมและการกระจายสินค้าที่จะก่อให้เกิดเป็นระบบธุรกิจของเครือข่ายทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ

6.5.3 การติดตามประเมินการดำเนินงานเครือข่ายฯ จะมุ่งไปที่การติดตามผลการดำเนินงานของเครือข่ายฯ ปัญหาอุปสรรคที่เผชิญ เพื่อนำไปสู่การสังเคราะห์ สรุปบทเรียน

6.6 การสรุปสังเคราะห์การดำเนินการวิจัย จะมุ่งไปที่การจัดเวทีเรียนรู้ ระหว่างภาคีเครือข่าย เพื่อหาข้อสรุป เกี่ยวกับ สถานการณ์ ปัญหา อุปสรรค ในการวิจัยและข้อเสนอแนะอื่นๆ



ภาพที่ 1 การจัดเวทีเรียนรู้แก่ภาคีเครือข่ายคุณค่าผลไม้ และชุดความรู้



ภาพที่ 2 ขั้นตอนการดำเนินการวิจัย “เครือข่ายคุณค่าผลไม้”

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี

นำบทวิเคราะห์ แนวคิด ข้อเสนอแนะ มาประกอบการนำเสนอ สรุปได้ดังนี้

1. แนวคิดการวิจัยแบบมีส่วนร่วม
2. แนวคิดกลยุทธ์การตลาด (Marketing Strafe)
3. แนวคิดการวางแผนการผลิต
4. การบริหารจัดการทรัพยากรการเกษตร
5. แนวคิดทฤษฎีเศรษฐกิจพอเพียง

1. แนวคิดการวิจัยแบบมีส่วนร่วม

1.1 การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม (Participatory Action Research-PAR):
มิติใหม่ของรูปแบบวิธีวิจัยเพื่อการพัฒนาชุมชนระดับท้องถิ่น

การพัฒนาและการแก้ไขปัญหาที่มุ่งไปที่การค้นหาแนวทางอันเป็นรูปธรรมที่เกิดจากการระดมสมองในลักษณะของการมีส่วนร่วมของหลายฝ่ายที่เกี่ยวข้อง โดยปรับเปลี่ยนกระบวนทัศน์ของการวิจัยจากรูปแบบดั้งเดิมที่การตั้งประเด็นของปัญหาเริ่มต้นและจบกระบวนการโดยนักวิจัย ซึ่งพบว่างานวิจัยหลากหลายชิ้น มิได้ถูกนำไปเผยแพร่หรือนำไปทดลองใช้หรือถูก “เก็บขึ้นหิ้ง” อันเป็นการสูญเสียทั้งกำลังความคิด งบประมาณและทรัพยากรเวลาอย่างน่าเสียดายยิ่ง มาเป็นงานวิจัยที่เริ่มต้นจากชุมชน ชุมชนมีส่วนร่วม ทั้งในมิติของการร่วมกันเรียนรู้ร่วมกันแสวงหาปัญหาและคิดค้นแนวทางออกเพื่อแก้ไขปัญหาหรือพัฒนาที่เป็นเรื่องอันเป็นฉันทามติของชุมชน รวมทั้งร่วมรับผลของการพัฒนา โดยมีนักวิจัยภายนอกทำหน้าที่เป็นผู้เอื้ออำนวย หรือวิทยากรกระบวนการร่วมกับนักวิจัยชุมชนที่เป็นชาวบ้าน ดังนั้น การวิจัยจึงสร้างคุณลักษณะของการเรียนรู้แบบพหุภาคี พร้อมกับบังเกิดผลพลอยได้ที่เป็นจิตสำนึกตระหนักในปัญหา หน้าที่ และร่วมกันแก้ปัญหาทางเศรษฐกิจ สังคม และการเมือง ส่งเสริมกิจกรรมกลุ่ม ทำงานร่วมกันทั้งแก้ปัญหาและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม งานวิจัยเชิงปฏิบัติการซึ่งมีหัวใจสำคัญอยู่ที่การมีส่วนร่วมนี้ ย่อมไม่ใช่เรื่องง่ายดังที่นักวิจัยผู้ประสบความสำเร็จภาคสนามหลายท่านสะท้อนความเห็นและข้อสังเกตเอาไว้ โดยเฉพาะประเด็นของการสร้างส่วนร่วมในกระบวนการวิจัยแต่ละขั้นตอนอันจะเป็นแนวทาง และคำแนะนำที่น่าสนใจ รวมทั้งช่วยให้นักวิจัยที่สนใจใช้รูปแบบนี้ในการทำวิจัยปัญหาของสังคม เศรษฐกิจและการเมือง โดยเฉพาะการวิจัยเพื่อพัฒนา (Research and Development)

ความหมายและคุณลักษณะของการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม

สุภางค์ จันทวานิช กล่าวไว้ว่า “การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เป็นการวิจัยที่นำแนวคิด 2 ประการ มาผสมผสานกันคือการปฏิบัติการ (Action) ซึ่งหมายถึงกิจกรรมที่โครงการวิจัยจะต้องดำเนินการ และคำว่า การมีส่วนร่วม (Participation) อันเป็นการมีส่วนร่วมเกี่ยวข้องของทุกฝ่ายที่เข้าร่วมกิจกรรมวิจัย ในการวิเคราะห์สภาพปัญหาหรือสถานการณ์อันใดอันหนึ่ง แล้วร่วมในกระบวนการตัดสินใจและการดำเนินการจนกระทั่งสิ้นสุดการวิจัย โดยมีความหมายถึง วิธีการที่ให้ผู้ถูกวิจัยหรือชาวบ้าน เข้ามามีส่วนร่วมในการวิจัย เป็นการเรียนรู้จากประสบการณ์ โดยอาศัยการมีส่วนร่วมอย่างแข็งขันจากทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมวิจัย นับตั้งแต่การระบุปัญหาของการดำเนินการ การช่วยให้ข้อมูลและการช่วยวิเคราะห์ข้อมูล ตลอดจนช่วยหาวิธีแก้ไขปัญหาหรือส่งเสริมกิจกรรมนั้นๆ ซึ่งในการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม ข้อมูลจากการทำวิจัยทุกขั้นตอน ชาวบ้านเป็นผู้ร่วมกำหนดปัญหาของชุมชนและหาแนวทางในการแก้ไขปัญหา กระบวนการวิจัยจึงดำเนินไปในลักษณะของการแลกเปลี่ยนความเห็นระหว่างชาวบ้านกับผู้วิจัย เพื่อให้ได้ข้อสรุปเป็นขั้นๆ ส่วนกระบวนการสังเคราะห์ข้อมูลเป็นไปในเชิงการวิพากษ์ (Dialectic) ซึ่งชาวบ้านจะค่อยๆ เรียนรู้ด้วยตัวเอง และด้วยวิธีการวิจัยเช่นนี้ ข้อมูลที่ได้จึงมีความชัดเจน สะท้อนความคิดอ่าน ตลอดจนนิสัยใจคอของชาวบ้าน สะท้อนความต้องการและแบบแผนในการดำเนินชีวิตของเขา การวิจัยแบบนี้จึงเป็นวิธีการที่สนับสนุนให้ชาวบ้านหรือตัวแทนในชุมชนเป็นคนสร้างองค์ความรู้ใหม่ให้กับตนเองและชุมชน โดยการศึกษาเรียนรู้หาข้อมูล การศึกษาวิเคราะห์ถึงปัญหา รวมทั้งการแก้ไขปัญหาที่กำลังประสบอยู่ โดยการร่วมกันวางแผน และกำหนดการดำเนินงานตามแผนหรือโครงการ พร้อมทั้งการปฏิบัติตามแผน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายในการแก้ไขปัญหาได้ถูกต้องตรงตามความต้องการ ประกอบกับการใช้ภูมิปัญญาและทุนที่มีอยู่ในชุมชน การเปิดโอกาสให้ประชาชนได้ เข้ามามีส่วนร่วมในกระบวนการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมนี้ นอกจากจะส่งผลดังที่ได้กล่าวไปแล้ว ยังช่วยให้เกิดการพัฒนาของผลงานวิจัยและกระบวนการวิจัยในตัวของมันเองอีกด้วย และอีกทางหนึ่งการวิจัยยังเป็นส่วนสำคัญในการสร้างองค์ความรู้ให้แก่ประชาชนที่เข้าร่วมกิจกรรมการวิจัย ซึ่งสามารถเป็นต้นาของการพัฒนาลงสู่ชุมชนท้องถิ่นอย่างได้ผลและมีประสิทธิภาพอีกด้วย” (สุภางค์ จันทวานิช, *การวิเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยเชิงคุณภาพ*, (กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2531), หน้า 67)

1.2 กระบวนการมีส่วนร่วม

กระบวนการมีส่วนร่วมนับเป็นหัวใจสำคัญของการพัฒนาในทุกๆระดับ เป็นการเปิดโอกาสให้ประชาชนร่วมคิด วิเคราะห์ ตัดสินใจ การวางแผน การปฏิบัติตามแผน การติดตาม

ประเมินผลในกิจกรรม/โครงการของชุมชน เป็นการสร้าง plugged mind สำนึกในความเป็นเจ้าของกิจกรรมและโครงการ

แนวคิดกระบวนการมีส่วนร่วม

ปัจจุบัน แนวคิดการมีส่วนร่วมของประชาชนในงานพัฒนา (People Participation for Development) ได้รับการยอมรับและใช้เป็นแนวทางปฏิบัติในงานพัฒนาทุกภาคส่วนหรือในลักษณะเบญจภาคี ได้แก่ หน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชนองค์กรพัฒนาเอกชน นักวิชาการและประชาชน รวมพลังกันแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น

ความหมายของการมีส่วนร่วม

Cemer (Priticia Lundy, 1999, หน้า 125) กล่าวว่า “การให้โอกาสให้ประชาชนเป็นฝ่ายตัดสินใจ กำหนดความต้องการของตนเองเป็นการเสริมพลังอำนาจให้ประชาชน ระดมขีดความสามารถในการจัดการทรัพยากร การตัดสินใจ และควบคุมกิจกรรมต่างๆ มากกว่าที่จะเป็นฝ่ายตั้งรับการพัฒนาเพียงฝ่ายเดียว” (กระบวนการและเทคนิคการทำงานของนักพัฒนา หน้า 196)

สำหรับสายทิพย์ สุคติพันธ์ (2534 หน้า 92) กล่าวว่า เป็นการเปลี่ยนแปลงกลไกในการพัฒนาจากการพัฒนาโดยรัฐ มาเป็นการพัฒนาที่ประชาชนมีบทบาทหลัก การมีส่วนร่วมของประชาชน จึงหมายถึงการคืนอำนาจ (Empowerment) ในการกำหนดการพัฒนาให้ประชาชนต้องมีส่วนร่วมในการริเริ่มและดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับสภาพความเป็นอยู่การพัฒนา การแก้ไขปัญหา การกำหนดอนาคตของประชาชนเอง

การมีส่วนร่วมของ HO (1983 หน้า 32) ให้ความเห็นว่า การมีส่วนร่วมของประชาชนควรมีเนื้อหาประกอบด้วย

1. การเน้นคุณค่าการวางแผนระดับท้องถิ่น
2. การใช้เทคโนโลยี/ทรัพยากรที่มีในท้องถิ่น
3. การฝึกอบรมเพื่อพัฒนาศักยภาพประชาชนให้สามารถพัฒนาได้ด้วยตนเอง
4. การแก้ไขปัญหาของความต้องการพื้นฐาน โดยสมาชิกชุมชน
5. การเอื้ออาทรช่วยเหลือซึ่งกันและกันตามแบบประเพณีดั้งเดิม
6. การใช้วัฒนธรรมและการสื่อสารที่สอดคล้องกับการพัฒนาโดยใช้ความคิดริเริ่ม

สร้างสรรค์และความชำนาญของประชาชนร่วมกับวิทยาการที่เหมาะสมและมีการประเมินผลการปฏิบัติงานด้วย

ขั้นตอนกระบวนการมีส่วนร่วม

กระบวนการมีส่วนร่วมของประชาชนในงานพัฒนานั้น ประชาชนจะต้องเข้ามามีส่วนร่วมในทุกขั้นตอนของการปฏิบัติงาน โดยมีนักวิชาการจากภายนอกเป็นผู้ส่งเสริม/สนับสนุนทั้งในด้านข้อมูลข่าวสารและเทคโนโลยีที่เหมาะสม

บัทธ อ่อนคำ (ทศพล กฤตยพิสิฐ, 2537 หน้า 13) กล่าวถึงการมีส่วนร่วมในการพัฒนา ซึ่งเป็นการวัดเชิงคุณภาพออกเป็น 5 ขั้นตอน ดังนี้ (กระบวนการและเทคนิคการทำงานของนักพัฒนา หน้า 200-206)

ขั้นตอนที่ 1 การมีส่วนร่วมในขั้นการริเริ่มการพัฒนา เป็นขั้นตอนที่ประชาชนเข้ามามีส่วนร่วมในการค้นหาปัญหา/สาเหตุของปัญหาภายในชุมชน ตลอดจนมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ กำหนดความต้องการของชุมชน และจัดลำดับความสำคัญของความต้องการของชุมชน

ขั้นตอนที่ 2 การมีส่วนร่วมในขั้นการวางแผนในการพัฒนาซึ่งเป็นขั้นตอนของการกำหนดนโยบาย วัตถุประสงค์ของโครงการ วิธีการตลอดจนแนวทางการดำเนินงานและทรัพยากรที่จะใช้

ขั้นตอนที่ 3 การมีส่วนร่วมในขั้นตอนการดำเนินการพัฒนา เป็นส่วนที่ประชาชนมีส่วนร่วมในการสร้างประโยชน์ให้กับชุมชน โดยได้รับการสนับสนุนด้านงบประมาณ เทคโนโลยี ฯลฯ จากองค์กรภาคีพัฒนา

ขั้นตอนที่ 4 การมีส่วนร่วมในขั้นตอนรับผลประโยชน์จากการพัฒนา ซึ่งเป็นทั้งการได้รับผลประโยชน์ทางด้านวัตถุและทางด้านจิตใจ

ขั้นตอนที่ 5 การมีส่วนร่วมในขั้นประเมินผลการพัฒนาเป็นการประเมินว่าการที่ประชาชนเข้าร่วมพัฒนา ได้ดำเนินการสำเร็จตามวัตถุประสงค์เพียงใด การประเมินอาจประเมินแบบย่อย (Formative Evaluation) เป็นการประเมินผลความก้าวหน้าเป็นระยะๆ หรืออาจประเมินผลรวม (Summative Evaluation) ซึ่งเป็นการประเมินผลสรุปรวมยอด

ลักษณะของการมีส่วนร่วม

Cohen and Uphoff (1977) กล่าวว่า การมีส่วนร่วมของประชาชนในงานพัฒนา โดยทั่วไป ประชาชนอาจเข้าร่วมในกระบวนการตัดสินใจว่าจะทำอะไร เข้าร่วมในการนำโครงการไปปฏิบัติโดยเสียสละทรัพยากรต่างๆ เช่น แรงงาน วัสดุ เงิน หรือร่วมมือในการจัดกิจกรรมเฉพาะด้าน เข้าร่วมในผลที่เกิดจากการพัฒนาและร่วมในการประเมินผลโครงการ

นอกจากลักษณะการมีส่วนร่วมดังที่กล่าวมาแล้ว ยังมีผลการศึกษาคือบางส่วนของที่กล่าวถึงลักษณะการมีส่วนร่วม โดยแบ่งตามบทบาทและหน้าที่ของผู้เข้าร่วมกิจกรรมการพัฒนา (Lee J Cary, 1970) ดังนี้

1. เป็นสมาชิก (Membership)
2. เป็นผู้เข้าประชุม (Attendance at meeting)
3. เป็นผู้บริจาคเงิน (Financial Contribution)
4. เป็นประธาน (Leader)
5. เป็นกรรมการ (Membership in Committees)

กล่าวโดยสรุปลักษณะการมีส่วนร่วมอาจแบ่งโดย

1. การสนับสนุนทรัพยากร คือ การสนับสนุนเงิน วัสดุอุปกรณ์ แรงงาน การช่วยทำกิจกรรม รวมประชุม รวมแสดงความคิดเห็น
2. อำนาจหน้าที่ของผู้เข้าร่วม คือ ความเป็นผู้นำ เป็นกรรมการ เป็นสมาชิก

ปัจจัยส่งเสริมการมีส่วนร่วมของประชาชน

การที่จะให้ประชาชนมีส่วนร่วม นอกจากการปลูกฝังจิตสำนึกแล้วจะต้องมีการส่งเสริมและกระตุ้นให้เกิดการมีส่วนร่วมอย่างกว้างขวางซึ่งควรพิจารณาถึงปัจจัยต่าง ๆ ดังนี้

1. ปัจจัยเกี่ยวกับกลไกของภาครัฐ ทั้งในระดับนโยบายมาตรการ และการปฏิบัติที่เอื้ออำนวย รวมทั้งการสร้างช่องทางการมีส่วนร่วมของประชาชน จำเป็นที่จะต้องทำให้การพัฒนาเป็นระบบเปิดมีความเป็นประชาธิปไตย มีความโปร่งใส รับฟังความคิดเห็นของประชาชน และมีการตรวจสอบได้

2. ปัจจัยด้านประชาชน ที่มีจิตสำนึกต่อปัญหาและประโยชน์ร่วมมีสำนึกต่อความสามารถและภูมิปัญญาในการจัดการปัญหาซึ่งเกิดจากประสบการณ์และการเรียนรู้ ซึ่งรวมถึงการสร้างพลังเชื่อมโยงในรูปกลุ่มองค์กร เครือข่ายและประชาสังคม [Left]

3. ปัจจัยด้านนักพัฒนาและองค์กรพัฒนา ซึ่งเป็นผู้ที่มีบทบาทในการส่งเสริมกระตุ้น สร้างจิตสำนึก เอื้ออำนวยกระบวนการพัฒนาสนับสนุนข้อมูลข่าวสารและทรัพยากรและร่วมเรียนรู้กับสมาชิกชุมชน

การพัฒนาการมีส่วนร่วมของประชาชน โดย

1. การเสริมสร้างพลังอำนาจ (Empowerment) แก่ประชาชน
2. การสร้างองค์กรและพลังเครือข่าย
3. การวางแผนระดับท้องถิ่นที่มีประสิทธิภาพ

4. การกระจายอำนาจ
5. การใช้หลักเศรษฐกิจแบบพอเพียง การพึ่งตนเองแทนการพึ่งพา
6. การจัดกระบวนการเรียนรู้ (Learning Process) ที่เหมาะสมให้กับประชาชน การพัฒนาทักษะเฉพาะด้าน การตลาด ประสบการณ์
7. การพัฒนาศักยภาพผู้นำและเครือข่าย ให้มีความรู้ ความสามารถ การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ สนับสนุนการจัดเวทีประชาคม

ปัญหาอุปสรรคที่มีต่อการมีส่วนร่วมของประชาชน

จากการศึกษาของชาย รมิตานนท์ (ทวีทอง หงษ์วิวัฒน์ บรรณาธิการ, 2527) พบว่าอุปสรรคในการมีส่วนร่วมของกลุ่ม 3 ด้าน คือ

1. **อุปสรรคด้านการเมือง** เกิดจากการไม่ได้กระจายอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบให้แก่ประชาชน โครงสร้างอำนาจทางการเมือง การปกครอง การบริหาร เศรษฐกิจ ตกอยู่ในกำมือของทหาร นายทุน และข้าราชการ
2. **อุปสรรคด้านเศรษฐกิจ** เกิดจากการขาดความสามารถในการพึ่งตนเอง อำนาจการต่อรองมีน้อย กระบวนการผลิต ปัจจัยการผลิตอยู่ภายใต้ระบบอุปถัมภ์
3. **อุปสรรคด้านวัฒนธรรม** ขนบประเพณีในแต่ละพื้นที่ที่ทำให้ประชาชนไม่สามารถเข้ามามีส่วนร่วมได้เนื่องจากขัดต่อขนบธรรมเนียมประเพณีของชุมชน/เผ่า ฯลฯ

นอกจากนี้ ปรัชญา เวสารัชช (2526) กล่าวว่าปัญหาที่เกิดจากโครงสร้างทางสังคมเป็นอุปสรรคต่อการมีส่วนร่วมของประชาชน คือ

1. ความแตกต่างในสังคม ด้านรายได้ อำนาจ และฐานะทางเศรษฐกิจ
2. ระบบการเมืองถูกควบคุมโดยคนกลุ่มน้อย
3. ขาดกลไกที่มีประสิทธิภาพในการแจกแจงทรัพยากร

www.bannongjick.com/cddforums/index.php?topic=230

2. กลยุทธ์การตลาด (Marketing Strategy)

การวางกลยุทธ์การตลาด ถือเป็นงานขั้นต้นที่สำคัญในกระบวนการวางแผนการตลาด โดยทั้งนี้กลยุทธ์การตลาด แบ่งได้เป็น 2 ส่วนใหญ่ๆ คือ

2.1 กลยุทธ์แก่น (Core Strategy) หรือกลยุทธ์การมุ่งส่วนตลาด (Target Marketing Strategy) เป็นกลยุทธ์ส่วนที่นักการตลาดต้องกำหนดขึ้นก่อน เพื่อเป็นหลักหรือแก่นในการคิดพัฒนากลยุทธ์อื่นๆ ตามมาให้สอดคล้องกับ Core Strategy ประกอบด้วย 3 ส่วนที่ต้องตัดสินใจ คือ

1) ตลาดมีความต้องการในสินค้า/บริการนั้นๆ ที่แตกต่างกัน อันแบ่งออกได้เป็นส่วนๆ อย่างไรบ้าง? (**Market Segmentation**)

2) กลุ่มลูกค้าหรือส่วนตลาดใดที่เหมาะสมที่สุด สอดคล้องกับลักษณะสินค้า/บริการ และทรัพยากรขององค์กรที่สุดที่จะสร้างความพอใจให้ได้ ซึ่งสมควรเลือกเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย? (**Target Market**)

3) สินค้า/บริการของเราจะวางตำแหน่งในใจของลูกค้า ให้พอใจและโดดเด่นในจุดใด จึงได้เปรียบในการแข่งขันสูงสุด? (**Positioning**)

2.2 กลยุทธ์ส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix Strategy) คือการวางกลยุทธ์ในองค์ประกอบทั้งหมดทางการตลาด ให้สอดคล้องสัมพันธ์และเสริมกลยุทธ์แก่น (Core Strategy) ที่ได้กำหนดไว้ ซึ่งประกอบด้วย 4 ด้าน หรือ 4P's คือ

- 1) **Product** ตัวผลิตภัณฑ์/บริการ
- 2) **Price** ราคา หรือ สิ่งที่ลูกค้าต้องสูญเสียเพื่อแลกกับผลิตภัณฑ์/บริการ
- 3) **Place** ช่องทางในการจัดจำหน่าย และการขายสินค้า ไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- 4) **Promotion** การส่งเสริมการตลาด การสื่อสารข้อมูลในรูปแบบต่างๆ ที่ส่งเสริมให้การตัดสินใจแลกเปลี่ยนของลูกค้าเกิดขึ้นได้ตามเป้าหมาย

แนวคิดการบริหารการตลาด (Marketing Concepts)

การตลาดมีแนวคิด 5 แนวคิด ซึ่งองค์การธุรกิจได้ยึดถือและใช้ปฏิบัติกันมาทั้งในอดีตและปัจจุบัน ดังนี้

1. แนวคิดด้านการตลาด แนวคิดนี้ยึดถือหลักว่า ผู้บริโภคจะพอใจผลิตภัณฑ์ที่จัดหาซื้อได้ง่ายและต้นทุนต่ำ องค์กรที่มุ่งความสำคัญที่การผลิตยึดหลักการปรับปรุงประสิทธิภาพในการผลิตให้ดีขึ้นและมีการจัดจำหน่ายให้ทั่วถึง ลักษณะแนวคิดด้านการผลิตคือการที่ลูกค้าสนใจในสินค้านำราคาถูกและหาง่ายองค์กรมีหน้าที่ปรับปรุงประสิทธิภาพในการผลิต เพื่อลดต้นทุนการผลิตและการขยายตลาด การจัดจำหน่ายไปให้ทั่วถึง และลดต้นทุนการผลิตลงเพื่อตั้งราคาให้ต่ำ

2. แนวคิดด้านผลิตภัณฑ์ ยึดหลักว่าผู้บริโภคจะพอใจในผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพการทำงาน และรูปลักษณะที่ดีที่สุด องค์กรจะใช้ความพยายามในการสร้างผลิตภัณฑ์ที่ดี และปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้นตลอดเวลา ลักษณะแนวคิดด้านผลิตภัณฑ์ คือผู้บริโภคสนใจในคุณภาพและคุณสมบัติผลิตภัณฑ์เป็นอันดับแรก งานขององค์กร คือการปรับปรุงคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้นเรื่อยๆ

3. แนวคิดด้านการขาย ยึดหลักว่าผู้บริโภคโดยทั่วไปจะไม่ซื้อผลิตภัณฑ์ขององค์กร หรือซื้อแต่ไม่เพียงพอต่อความต้องการดังนั้นจึงต้องใช้ความพยายามในการขายและ การส่งเสริม การตลาดอย่างเต็มที่ลักษณะแนวคิดด้านการขายคือโดยทั่วไปผู้บริโภคจะไม่ซื้อของให้เพียงพอ ผู้ขายจึงสามารถให้กระตุ้นเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ องค์กรจึงต้องใช้ความพยายาม ในการขายและส่งเสริม การตลาดต่าง ๆ เพื่อกระตุ้นและเกิดแรงจูงใจเพิ่มขึ้น

4. แนวคิดด้านการตลาด ยึดหลักว่าต้องพิจารณาถึงความจำเป็นและความต้องการของ ตลาดเป้าหมาย และสร้างความพึงพอใจให้เกิดขึ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพและ ประสิทธิภาพเหนือ คู่แข่ง เป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้บรรลุจุดมุ่งหมายขององค์กรลักษณะของ แนวคิดนี้จะเกี่ยวข้องกับงาน ต่อไปนี้

4.1 องค์กรจะศึกษาถึงตลาดเป้าหมาย เป็นการศึกษาลักษณะความต้องการ ของ ตลาดที่มีต่อผลิตภัณฑ์และการใช้เครื่องมือทางการตลาดร่วมกัน

4.2 การมุ่งความสำคัญที่ความต้องการของลูกค้า เป็นการค้นหาถึงความต้องการของ ลูกค้าเป้าหมายสำหรับผลิตภัณฑ์ขององค์กรเพื่อที่จะจัดเครื่องมือการตลาดสนองความต้องการของ ลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจความต้องการของผู้บริโภคมีอยู่ 5 ประเภท คือ

- 1) ความต้องการที่เจาะจง
2. ความต้องการที่แท้จริง
3. ความต้องการที่ไม่เจาะจง
4. ความต้องการที่ชื่นชมยินดี
5. ความต้องการที่ลับเฉพาะ

4.3 การใช้ตลาดแบบประสมประสาน โดยใช้เครื่องมือการตลาดทุกหน้าที่และ หน้าที่อื่นๆ ของกิจการร่วมกัน เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า เครื่องมือการตลาดและ หน้าที่การตลาดประกอบด้วย การเสนอผลิตภัณฑ์ การตั้งราคา การจัดจำหน่าย การโฆษณา การขาย โดยใช้พนักงานขาย การส่งเสริมการขาย การวิจัยตลาด ฯลฯ เครื่องมือเหล่านี้ต้องใช้ร่วมกันเพื่อ สนองความต้องการของลูกค้าเป้าหมายให้เกิด ความพึงพอใจและยังต้องประสานงานกับฝ่ายอื่นๆ ภายในองค์กรด้วย ลูกค้าเป็นปัจจัยที่สำคัญที่ทำให้เกิดกำไร ที่ทุกฝ่ายจะต้องคำนึงถึงความพึงพอใจ ของลูกค้าให้มากที่สุด

4.4 กำไรจากความพึงพอใจของลูกค้า

www.idis.ru.ac.th > ... > บริหารธุรกิจ > Marketing Management

3. แนวคิดการวางแผนการผลิตรวม

การวางแผนการผลิตรวม (Aggregate planning) อุตสาหกรรมการผลิตนั้นมีความสำคัญอย่างยิ่ง ซึ่งหากองค์กรสามารถจัดทำแผนการผลิตที่มีประสิทธิภาพที่ดีแล้ว ย่อมจะส่งผลให้องค์กรประสบความสำเร็จในการดำเนินงานและเติบโตต่อไปได้ ตัวอย่าง บริษัท Anheuser-Busch เป็นบริษัทที่ประสบความสำเร็จในการบริหารงานสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในกลุ่มอุตสาหกรรมผู้ผลิตเบียร์ โดยกลยุทธ์ที่ใช้การวางแผนการผลิตรวม (Aggregate planning) ซึ่งเป็นวิธีการตัดสินใจด้านปริมาณและช่วงเวลาการผลิตสำหรับการวางแผนในอนาคตประเภทระยะเวลาปานกลางโดยปกติมักจะอยู่ระหว่างช่วง 3-18 เดือนล่วงหน้า (Heizer and Render.1999:504) หรือเป็นแผนที่กำหนดขึ้นเพื่อตัดสินใจเกี่ยวกับวิธีการใช้ทรัพยากรให้สอดคล้องกับความต้องการซื้อสินค้าและบริการ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ.2541:23) โดยจะอภิปรายรายละเอียดดังต่อไปนี้

กระบวนการวางแผนการผลิตรวม (The aggregate planning process) การวางแผนการผลิตรวมจะเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจเพื่อให้สามารถผลิตสินค้าและบริการในปริมาณที่ใกล้เคียงหรือเท่ากับความต้องการของลูกค้า ดังนั้น ผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการ (Operation managers) จึงต้องพยายามตัดสินใจด้วยวิธีที่ดีที่สุดเพื่อให้ได้สินค้าและบริการตามความต้องการของลูกค้าตามข้อมูลจากการพยากรณ์ ได้แก่ การปรับปรุงอัตราการผลิต (Production rates) ทั้งนี้การจัดทำแผนการผลิตรวมจะต้องทำการกำหนดปริมาณแรงงาน ปริมาณสินค้าคงเหลือ และพยากรณ์ความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ยังต้องมีสิ่งสนับสนุนการผลิตที่ดี เช่น กระบวนการซ่อมบำรุงที่มีประสิทธิภาพ แรงงานคุณภาพ การมอบหมายงานอย่างมีประสิทธิภาพ และอื่นๆ เพื่อให้คุ้มค่ากับเงินลงทุนที่จ่ายไป หรือทำให้ต้นทุนต่ำที่สุด (Minimize cost) นั่นเอง ตัวอย่าง บริษัท Anheuser-Busch ได้ทำการควบคุมกิจกรรมในขั้นตอนการผลิตลำดับต่างๆ อย่างเคร่งครัด ดังนี้ (1) วัตถุดิบที่เลือกใช้จะต้องมีคุณภาพและมีการส่งมอบอย่างตรงเวลาทุกครั้ง (2) ควบคุมการผลิตอย่างใกล้ชิด (3) ควบคุมการบรรจุ และเลือกใช้บรรจุภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า (4) ควบคุมกระบวนการส่งมอบให้มีคุณภาพที่ดีแก่ลูกค้า เช่นการควบคุมอุณหภูมิ เป็นต้น

การวางแผนการผลิตรวมหรือการจัดทำตารางการผลิตแบบรวมนั้น จะเกี่ยวข้องกับการกำหนดปริมาณและเวลาสำหรับการผลิตในอนาคตซึ่งต้องอาศัยข้อมูลการพยากรณ์ความต้องการของลูกค้า (Forecasting) เพื่อปรับให้เข้ากับการกำหนดอัตราการผลิต ปริมาณแรงงาน การทำงานล่วงเวลา การจ้างผู้รับเหมาช่วงและตัวแปรอื่นๆ ที่สามารถควบคุมได้

กลยุทธ์ในการจัดทำแผนการผลิตรวม

กลยุทธ์ในการจัดทำแผนการผลิตรวม (Aggregate planning strategies) ในการจัดทำแผนการผลิตรวมนั้นจะทำให้ผู้บริหารสามารถตอบคำถามดังต่อไปนี้ได้ คือ (1) มีปริมาณสินค้าคงเหลือเพียงพอกับความต้องการของลูกค้าหรือไม่ (2) มีปริมาณแรงงานเหมาะสมต่อความไม่แน่นอนของความต้องการของลูกค้าหรือไม่ (3) เวลาของการทำงาน ได้แก่ เวลาปกติ การทำงานล่วงเวลา หรือเวลาว่าง เหมาะสมกับความไม่แน่นอนของความต้องการของลูกค้าหรือไม่ (4) ควรต้องจ้างผู้รับเหมาช่วงทำการผลิตแทนในเวลาที่ความต้องการของลูกค้าสูงหรือไม่ (5) ควรเปลี่ยนแปลงราคาหรือปัจจัยอื่นๆ เพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าหรือไม่

การบริหารคุณภาพ

การวางรากฐานเพื่อสร้างคุณภาพของการทำงานให้ดียิ่งขึ้นนั้นเป็นสิ่งสำคัญ ดังนั้น การบริหารคุณภาพจะมีส่วนช่วยสร้างแผนงานให้สมบูรณ์แบบยิ่งขึ้น และจัดได้ว่าเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญของบริษัทเพื่อให้เกิดความแตกต่าง (Differentiation) สามารถลดค่าใช้จ่ายให้มีต้นทุนที่ต่ำลง (Low cost) และสามารถทำการตอบสนอง (Response) ต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างเหมาะสม กรณีศึกษาที่น่าสนใจ ได้แก่ บริษัท Bose corporation ผู้ผลิตลำโพงเครื่องเสียงซึ่งเน้นความต้องการของผู้ฟังเป็นหลัก นอกจากนี้ยังมีบริษัท Dell Computer ผู้ผลิตเครื่องคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคลที่สามารถสนองตอบความต้องการในการซื้อของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและมีคุณภาพดี กลยุทธ์ที่สำคัญและปัจจัยสู่ความสำเร็จของบริษัทระดับโลกเหล่านี้ก็คือ คำว่า ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ (Quality) นั่นเอง ทั้งนี้เพราะคุณภาพคือความอยู่รอดและการยอมรับในผลิตภัณฑ์ทั้งในระดับประเทศและระดับนานาชาติ (ดร.ประสงค์ ปราณีผลกรัง-รองศาสตราจารย์ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ: การบริหารการผลิตและการปฏิบัติการ)

4. แนวคิดการบริหารจัดการทรัพยากรการเกษตร

“ปัจจุบันวิกฤตที่เกิดขึ้นของทั้งประเทศและวิกฤตในโลกมีอยู่ 4 ด้าน คือ วิกฤตด้านอาหาร พลังงาน น้ำ และที่ดิน รวมไปถึงวิกฤตด้านสิ่งแวดล้อมซึ่งจะเห็นได้ว่าวิกฤตที่เกิดขึ้นทั้งหมดนั้น มีความเกี่ยวข้องกับการเกษตร”

โดยเฉพาะการขยายตัวของประชากรทั่วโลกที่คาดการณ์กันว่าเมื่อถึงปี 2050 จะมีประชากรถึง 10,000 ล้านคนทั่วโลก ขณะที่ในไทยเมื่อถึงวันนั้นจะมีประชากรมากถึง 100 ล้านคน ซึ่งล้วนแล้วแต่เป็นเหตุผลที่เชื่อมโยงทำให้ในอนาคตอาหารสำหรับการบริโภคจะมีไม่เพียงพอ

“ถ้าเราเข้าใจในห่วงโซ่อาหาร นั่นคือ ความมั่นคงทางสังคม (Social Security) ของชุมชนเกษตร และถ้าเราให้ความสนใจในการจัดการทรัพยากร น้ำ ดิน จะเป็นภูมิคุ้มกันทางสังคม (Social Protection) ของเกษตรกร ซึ่งทั้ง 2 เรื่องนี้ถือเป็นจุดอ่อนของประเทศไทย”

ดังนั้น หัวใจสำคัญในการแก้ปัญหาจึงต้องเปลี่ยนจุดอ่อนให้เป็นจุดแข็ง โดยใช้ความเข้าใจใน “การจัดการห่วงโซ่อาหาร” และ “การจัดการทรัพยากรธรรมชาติ” มาเป็นตัวปลดล็อก

เราจึงมองว่าถ้าจะแก้ปัญหานี้ให้ตรงจุด เกษตรกรต้องไม่ใช่แค่เป็นผู้ผลิต แต่ต้องเป็นเจ้าของกิจการ เพราะในห่วงโซ่คนที่อ่อนแอที่สุด คือ “เกษตรกร” จึงมีเป้าหมายในการสร้างให้เกษตรกร ให้เป็นเจ้าของกิจการ

“การทำไร่ ทำนา ทำสวน ถือเป็นการผลิตประเภทหนึ่งที่ต้องมีการวางแผน การขนส่ง บัญชี ฯลฯ ซึ่งเป็นความรู้พื้นฐานในแบบเดียวกับที่เจ้าของกิจการต้องมี ปัจจุบันนี้ยังไม่มีหลักสูตรใดที่ตอบโจทย์เรื่องนี้ ในภาควิชาพืชไร่ พืชสวนส่วนใหญ่ก็ยังคงผลิตคนเพื่อไปเป็นแรงงานในภาคเกษตร ไม่ใช่เจ้าของกิจการ”

“เรามีเป้าหมายที่จะพัฒนาเกษตรกรให้มีองค์ความรู้แบบสหวิชาการ ครอบคลุมในเชิงกว้างทั้งด้านการเกษตรและการบริหารจัดการธุรกิจ ให้เขาเอาความรู้เหล่านี้ไปเป็นผู้นำชุมชนด้านการเกษตรเป็นเจ้าของกิจการด้านอาหารและเกษตรกรรุ่นใหม่ (Agricultural Entrepreneur) ให้มีส่วนเข้าไปเพิ่มศักยภาพให้กับชุมชน องค์การบริหารส่วนตำบล หมู่บ้าน หรือไปช่วยพัฒนาสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ เป็นต้น”

ที่มา: www.unigang.com/Article/916 Credit ประชาชาติธุรกิจออนไลน์; 2552.

5. แนวคิดทฤษฎีเศรษฐกิจพอเพียง

เศรษฐกิจพอเพียงเป็นปรัชญา ที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงมีพระราชดำรัสชี้แนวทางการดำเนินชีวิต แก่พสกนิกรชาวไทยมาโดยตลอดนานกว่า 25 ปี ตั้งแต่ก่อนเกิดวิกฤติการณ์ทางเศรษฐกิจ และเมื่อภายหลังได้ทรงเน้นย้ำแนวทางการแก้ไข เพื่อให้รอดพ้นและสามารถดำรงอยู่ได้อย่างมั่นคง และยั่งยืน ภายใต้กระแสโลกาภิวัตน์และความเปลี่ยนแปลงต่างๆ

จากพระบรมราโชวาทและพระราชดำรัสของพระองค์ นับตั้งแต่ปี 2517 เป็นต้นมา จะพบว่า พระองค์ท่านได้ทรงเน้นย้ำแนวทางการพัฒนาอย่างเป็นขั้นตอนบนพื้นฐานของการพึ่งตนเอง ความพอมีพอกิน พอมีพอใช้ การรู้จักความพอประมาณ การคำนึงถึงความมีเหตุผล การสร้างภูมิคุ้มกันที่ดีในตัว และทรงเตือนสติประชาชนคนไทยไม่ให้ประมาท ตระหนักถึงการพัฒนาตามลำดับขั้นตอน ใช้ความรู้รอบคอบและระมัดระวังอย่างถูกต้องตามหลักวิชา ตลอดจนมี

คุณธรรมเป็นกรอบในการดำรงชีวิต ซึ่งทั้งหมดนี้เป็นที่รู้จักกันภายใต้ชื่อว่า “ เศรษฐกิจพอเพียง ” และมีความรอบรู้ที่เหมาะสมดำเนินชีวิต ด้วยความอดทน ความเพียร มีสติปัญญา และความรอบคอบ

หลักแนวคิดของเศรษฐกิจพอเพียง

แนวคิดหลัก เป็นปรัชญาที่ชี้แนวการดำรงอยู่และปฏิบัติตนของประชาชนในทุกระดับ ตั้งแต่ระดับครอบครัว ระดับชุมชน จนถึงระดับรัฐ ทั้งในการพัฒนาและบริหารประเทศให้ดำเนินไปในทางสายกลาง โดยเฉพาะการพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อให้ก้าวทันต่อโลกยุคโลกาภิวัตน์

การพัฒนาตามหลักเศรษฐกิจพอเพียง คือ การพัฒนาที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานของทางสายกลางและความไม่ประมาท โดยคำนึงถึง ความพอประมาณ ความมีเหตุผล การสร้างภูมิคุ้มกันที่ดีในตัวตลอดจนใช้ความรู้ ความรอบคอบและคุณธรรม ประกอบการวางแผน การตัดสินใจและการกระทำ

เป้าหมาย มุ่งให้เกิดความมั่งคั่งให้เกิดความสมดุลพร้อมต่อการรองรับการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและกว้างขวางทั้งทางเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อมและวัฒนธรรม จากโลกภายนอกได้เป็นอย่างดี

หลักการ ความพอเพียง หมายถึง ความพอประมาณ ความมีเหตุผล การสร้างภูมิคุ้มกันที่ดีในตัวพอสมควรต่อการมีผลกระทบใดๆ อันเกิดจากการเปลี่ยนแปลงทั้งภายนอกและภายใน

เงื่อนไขพื้นฐาน จะต้องอาศัยความรู้ ความรอบคอบ และความระมัดระวังอย่างยิ่งในการนำวิชาต่างๆมาใช้ในการวางแผน และดำเนินการทุกขั้นตอน การเสริมสร้างจิตใจของคนในชาติ โดยเฉพาะเจ้าหน้าที่ของรัฐ นักทฤษฎีและนักธุรกิจในทุกระดับให้มีสำนึกในคุณธรรม ความซื่อสัตย์ สุจริต และให้มีความรู้ที่เหมาะสม ดำเนินชีวิตด้วยความอดทน ความเพียร มีสติปัญญา และความรอบคอบ

นิยามของความพอเพียง

ความพอประมาณ หมายถึง ความพอดีที่ไม่น้อยเกินไป และไม่มากเกินไปโดยไม่เบียดเบียนตนเองและผู้อื่น เช่น การผลิต และบริโภคที่อยู่ในระดับพอประมาณ ความมีเหตุผล หมายถึง การตัดสินใจเกี่ยวกับความพอเพียงนั้น จะต้องเป็นไปอย่างมีเหตุผล โดยพิจารณาจากเหตุปัจจัยที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนคำนึงถึงผลที่คาดว่าจะเกิดจากการกระทำนั้นๆอย่างรอบคอบ การมีภูมิคุ้มกันที่ดีในตัว หมายถึง การเตรียมตัวให้พร้อมรับผลกระทบ และความเสียหายจากการเปลี่ยนแปลงด้านต่างๆ ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคตทั้งใกล้และไกล

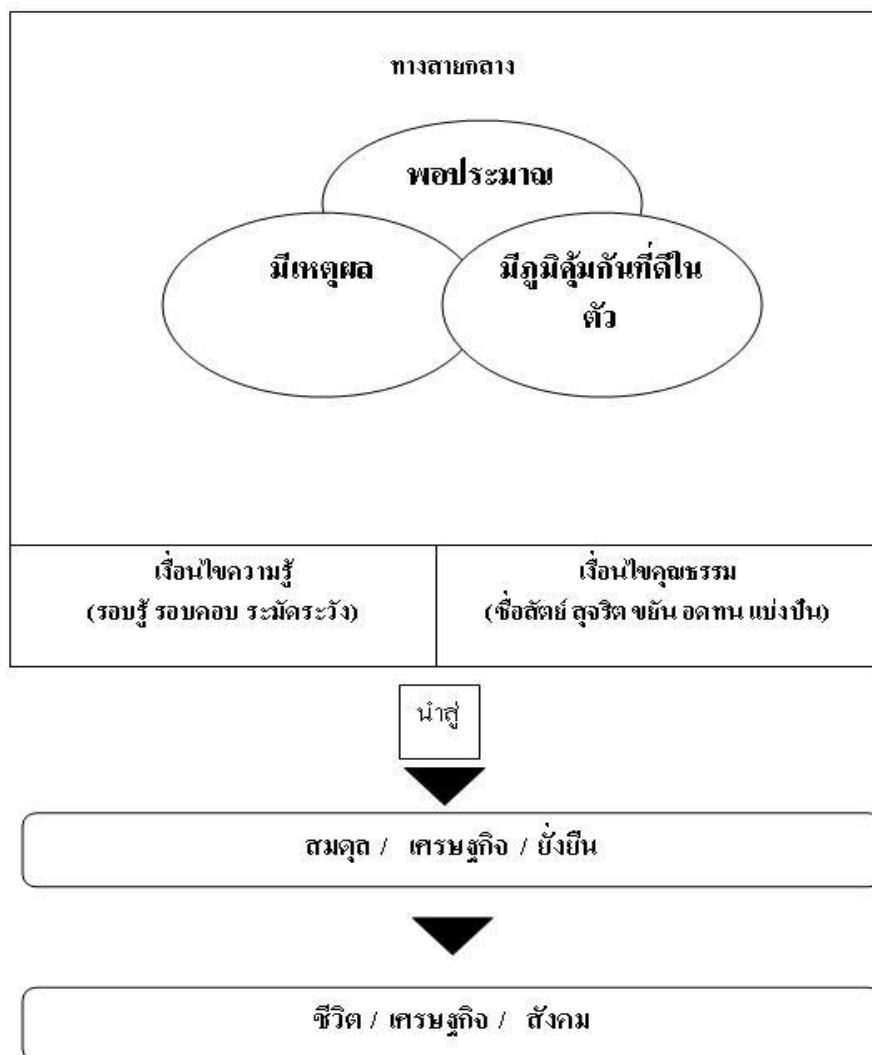
เงื่อนไขเพื่อให้เกิดความพอเพียง

การตัดสินใจและการดำเนินกิจกรรมต่างๆ ให้พอเพียงต้องอาศัยทั้งความรู้ และคุณธรรมทั้งพื้นฐาน

- เงื่อนไขความรู้ ประกอบด้วย ความรอบรู้เกี่ยวกับวิชาการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างรอบด้าน ความรอบคอบที่จะนำความรู้เหล่านั้นมาพิจารณาให้เชื่อมโยงกัน เพื่อประกอบการวางแผน และความระมัดระวังในขั้นปฏิบัติ

- เงื่อนไขคุณธรรม ที่จะต้องเสริมสร้าง ประกอบด้วย มีความตระหนักในคุณธรรม เช่น มีความซื่อสัตย์สุจริต ความอดทน ความเพียร ใช้สติปัญญาในการดำเนินชีวิต

สรุปปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง



บทที่ 3

ก่อนดำเนินการวิจัย

นำบทวิเคราะห์สถานการณ์ภาพแวดล้อม มาประกอบการนำเสนอ สรุปได้ดังนี้

1. การเปิดตลาดเสรีการค้า เขตการค้าเสรีอาเซียน
2. สถานการณ์ผลไม้จังหวัดจันทบุรี ปี 2553
3. จุดเริ่มต้นของการดำเนินการสร้างเครือข่าย

1. การเปิดตลาดเสรีการค้า เขตการค้าเสรีอาเซียน

ตามที่ข้อตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน หรืออาฟต้า (AFTA) ได้เริ่มมีผลบังคับใช้แล้วตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2553 ที่ผ่านมา ซึ่งประเทศไทยมีสินค้าเกษตรจำนวน 23 รายการที่จะต้องยกเลิกโควตาและลดภาษีเป็น 0% ประกอบด้วย น้ำมันดิบ/นมพร้อมดื่ม นมผงขาดมันเนย หอมหัวใหญ่ เมล็ดพันธุ์หอมหัวใหญ่ กระเทียม พริกไทย มันฝรั่ง ข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ เมล็ดถั่วเหลือง น้ำมันถั่วเหลือง กากถั่วเหลือง มะพร้าว เนื้อมะพร้าวแห้ง น้ำมันมะพร้าว น้ำมันปาล์ม ไหมดิบ ลำใยแห้ง เมล็ดกาแฟ กาแฟสำเร็จรูป ชา น้ำตาล และใบยาสูบยกเว้น เมล็ดกาแฟ มันฝรั่ง และเนื้อมะพร้าวแห้งที่ภาษีเป็น 5%

ซึ่งแม้ว่าในภาพรวมสินค้าเกษตรไทยสามารถส่งออกสินค้าเกษตรและอาหารไปยังกลุ่มประเทศอาเซียนได้มากขึ้น และสินค้าวัตถุดิบนำเข้ามีราคาถูกลงทำให้ลดต้นทุนการผลิตเพื่อส่งออก แต่ก็พบว่ามีสินค้าเกษตรบางรายการที่อาจจะได้รับผลกระทบ เช่น ปาล์มน้ำมัน และข้าว เป็นต้น

จากข้อมูลมูลค่าการค้าสินค้าเกษตรระหว่างไทยกับอาเซียน พบว่า ในปี 2551 ประเทศไทยส่งออกสินค้าเกษตรไปยังอาเซียนจำนวนประมาณ 146,000 ล้านบาท ขณะที่การนำเข้าสินค้าจากอาเซียน มีเพียงประมาณ 44,400 ล้านบาท ไทยได้เปรียบดุลการค้าคิดเป็นมูลค่าประมาณ 102,000 ล้านบาท ในภาพรวมจึงถือว่าประเทศไทยจะได้ประโยชน์มากกว่าในการเปิดเสรีการค้าไทยอาเซียน เนื่องจากไทยมีศักยภาพการผลิตสูงกว่าประเทศในอาเซียน โดยคาดว่าผลจากการที่อาเซียนจะลดภาษีเป็น 0% ทำให้ GDP ของไทยในปี 2558 เพิ่มขึ้น 1.75% หรือคิดเป็นมูลค่าประมาณ 204,000 ล้านบาท (หนังสือพิมพ์เดลินิวส์, 8 มกราคม 2553)

เขตการค้าเสรีและผลกระทบต่อเศรษฐกิจของไทย

1) ผลกระทบในระยะสั้น AFTA อาจทำให้รัฐบาลสูญเสียรายได้ส่วนหนึ่งจากอัตราภาษีนำเข้าที่ลดลงและทำให้อุตสาหกรรมที่มีความสามารถในการผลิตต่ำและไม่มีความสามารถในเชิง

แข่งขันได้รับผลกระทบ อาทิ อุตสาหกรรมปิโตรเคมี ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมที่เพิ่มเริ่มก่อตั้ง อาจเสียเปรียบในการแข่งขันกับสิงคโปร์ซึ่งประกอบการมานานแล้ว นอกจากนี้ อุตสาหกรรม น้ำมันปาล์ม ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมที่ไทยเสียเปรียบด้านวัตถุดิบจะมีปัญหาการแข่งขันกับมาเลเซีย และอินโดนีเซีย รวมทั้งสินค้าสำเร็จรูปที่มีการลดภาษีใน AFTA แล้วแต่เป็นสินค้าที่ต้องอาศัย วัตถุดิบนำเข้าจากนอกอาเซียน ซึ่งไทยมีอัตราภาษีนำเข้าในระดับสูง เช่น วัตถุดิบของ เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ วัสดุสำหรับผลิตเฟอร์นิเจอร์ เป็นต้น

2) ผลประโยชน์ในระยะยาว: AFTA จะส่งประโยชน์ต่อประเทศไทยดังนี้

2.1) การลดภาษีของอาเซียนจะทำให้สินค้าที่ไทยส่งออกไปอาเซียนมีราคาถูกและ สามารถแข่งขันกับประเทศนอกกลุ่มได้

2.2) การลดภาษีของไทยจะทำให้มีการนำเข้าวัตถุดิบ และสินค้ากึ่งสำเร็จรูปจาก อาเซียนในราคาถูก ซึ่งจะมีผลต่อการลดต้นทุนการผลิต และเพิ่มขีดความสามารถในการส่งออก

2.3) ผู้บริโภคสามารถบริโภคสินค้าอุปโภค บริโภค ในราคาถูกลง

2.4) การขยายฐานตลาดจะทำให้อาเซียนเกิดการประหยัดต่อขนาด (Economics of scale) และได้รับประโยชน์จากหลักการได้เปรียบอันเป็นปัจจัยดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ

2.5) การแข่งขันกันภายในอาเซียนจะทำให้เกิดการปรับปรุงประสิทธิภาพและพัฒนา เทคโนโลยี

2.6) การขยายการนำเข้าและการส่งออกภายในอาเซียน จะทำให้ประเทศไทยลดการ พึ่งพาการค้ากับกลุ่มอื่นลดลง

ทั้งนี้ เมื่อมองภาพเศรษฐกิจโดยรวมแล้ว ไทยและอาเซียนต่างก็จะได้รับประโยชน์จาก AFTA แต่จะมากกว่ากันนั้นขึ้นอยู่กับความสามารถในการปรับตัวของภาครัฐและภาคเอกชน ในแต่ละประเทศ ทั้งนี้ นับแต่มีการก่อตั้ง AFTA เป็นต้นมา การค้าระหว่างไทยและอาเซียนขยายตัว ขึ้นมากและมูลค่าการส่งออกสินค้าจากไทยไปยังอาเซียนเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด

เขตการค้าเสรีและผลกระทบต่อเกษตรกรไทย

การจัดตั้งเขตการค้าเสรีสินค้าเกษตรระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้าและผลกระทบต่อ เกษตรกรไทยเป็นประเด็นที่มีการกล่าวถึงและถกเถียงกันมานานและยังจะต้องมีการกล่าวถึงและ ถกเถียงต่อไปในอนาคตราวเท่าที่ประเทศไทยยังจะต้องมีการเปิดเขตการค้าเสรีกับต่างประเทศไม่ว่าจะเป็นในรูปแบบทวิภาคี ภูมิภาค หรือพหุภาคี ซึ่งมีการลดอัตราภาษีนำเข้าและจัดอุปสรรค ทางการค้าที่มีใช้ภายในต่างระหว่างกันและกัน สาเหตุที่จะเป็นเช่นนี้เป็นเพราะไม่มีข้อตกลงการค้า เสรีใดที่จะมีแต่ผู้ได้รับผลประโยชน์โดยไม่มีผู้สูญเสียประโยชน์ใดเลยภายในประเทศ หรือมีแต่

ผลกระทบทางบวกโดยไม่มีผลกระทบทางลบต่อผู้ใด โดยหลักการเกือบทุกข้อตกลงการค้าเสรีจะต้องมีสาขาอุตสาหกรรมการผลิตหรือกลุ่มประชาชนผู้บริโภควางกลุ่มได้รับผลกระทบทางลบ ซึ่งจะต้องได้รับการพิจารณาคำนิ่งถึงและดูแลให้การช่วยเหลือเสมอ

ประเด็นที่ควรพิจารณาในการสนับสนุนการเปิดเขตการค้าเสรีจึงอยู่ที่ว่าผลประโยชน์ทางบวกต่อเศรษฐกิจส่วนรวมมากกว่าหรือน้อยกว่าผลกระทบทางลบที่เกิดขึ้นหรือคาดว่าจะเกิดขึ้น ถ้าหากผลประโยชน์สุทธิมากกว่า (เป็นบวก) ก็หมายความว่าข้อตกลงจัดตั้งเขตการค้าเสรีนั้นควรได้รับการสนับสนุนให้ดำเนินการเพราะก่อประโยชน์สุทธิแก่ประเทศและประชาชน โดยส่วนรวม และโดยหลักการรัฐสามารถนำเงินรายได้จากประโยชน์สุทธินั้นไปสนับสนุนช่วยเหลือหรือชดเชยให้แก่กลุ่มผู้ที่ได้รับผลกระทบนั้นต่อไปได้

ในช่วงระหว่างดำเนินการตามข้อตกลงการเกษตรภายใต้กรอบ WTO รอบอุรุกวัยที่เริ่มในปี 1995 ที่ผ่านมานั้น ได้พบเห็นแล้วว่ากระทรวงต่างๆที่เกี่ยวข้องทั้งพาณิชย์ เกษตร อุตสาหกรรม และต่างประเทศ ต่างได้พยายามทำความเข้าใจกับประชาชนให้เข้าใจในความจำเป็นและประโยชน์ที่จะได้รับทางการค้าและการพัฒนาประเทศจากการเข้าร่วมในข้อตกลงการค้าและข้อผูกพันต่างๆที่ไทยต้องปฏิบัติตามทั้งด้านการลดภาษีและกฎระเบียบทางการค้าที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งความจำเป็นที่เกษตรกรไทยจะต้องปรับตัวเพื่อรองรับกับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวด้วย ในขณะเดียวกันได้พบเห็นเช่นกันว่าฝ่ายภาคประชาชน องค์กรเกษตรกรเอกชนพัฒนา สถาบันการศึกษาบางแห่งและหรือกลุ่ม/สถาบันเกษตรกรที่เกี่ยวข้องบางกลุ่ม (เช่น กลุ่มสหกรณ์เกษตรกรผู้เลี้ยงโคนม) ฯลฯ ต่างได้มีการรื้อเรียนในเรื่องผลกระทบทางลบของการเปิดเขตเสรีการค้าสินค้าเกษตรดังกล่าวต่อรายได้และความมั่นคงในการประกอบอาชีพของตน หรือในกรณีภายหลังการดำเนินงานตามแผนการเร่งรัด (Early Harvest Program) การเปิดเสรีสินค้าเกษตร 8 หมวดตามข้อตกลงเขตการค้าเสรีทวิภาคีไทย-จีน ได้พบเห็นเช่นกันว่ามีการกล่าวถึงเกษตรกรผู้เพาะปลูกกระเทียม หอมหัวใหญ่ และผักผลไม้เมืองหนาวทางภาคเหนือของไทยได้รับผลกระทบจากสินค้านำเข้าประเภทเดียวกันดังกล่าวจำนวนมากจากจีนจนส่งผลกระทบต่อรายได้และความมั่นคงในอาชีพของเกษตรกรไทย ทั้งสองกรณีตัวอย่างข้างต้นชี้ให้เห็นถึงปัญหาผลกระทบต่อเกษตรกรไทยจากการนำเข้าสินค้าอันเนื่องมาจากเปิดตลาดเสรีสินค้าเกษตรกับต่างประเทศที่ผ่านมา อย่างไรก็ตาม ปัญหาของเกษตรกรที่กล่าวได้รับการแก้ไขเยียวยาจนลุล่วงไปได้ด้วยดีในที่สุด

นอกจากนั้น ผลกระทบของข้อตกลงจัดตั้งเขตการค้าเสรีมิได้เกิดเฉพาะกับเกษตรกรและหรืออุตสาหกรรมการผลิตภายในประเทศหนึ่งๆเท่านั้น แต่ยังสามารถส่งผลกระทบไปถึงการส่งออกของประเทศคู่ค้าเดิมที่อยู่นอกข้อตกลงฯ ซึ่งอาจต้องสูญเสียส่วนแบ่งการตลาดไปเพราะไม่สามารถแข่งขันได้เนื่องจากต้องเสียภาษีนำเข้าในอัตราที่สูงกว่าประเทศที่มีการจัดทำข้อตกลง

ทางการค้าระหว่างกัน ด้วยเหตุผลดังกล่าว จึงเป็นที่มาของปรากฏการณ์ที่พบเห็นแพร่ระบาดไปทั่วโลกในปัจจุบัน นั่นคือ การจัดทำข้อตกลง FTA ทวิภาคีระหว่างประเทศต่างๆ ที่มีมากมายไขว่กันเป็นเสมือนเส้นบะหมี่พันกันไปทั่วโลกด้วยเหตุผลที่ทุกประเทศต่างต้องการรักษาความสามารถในการแข่งขันด้านภาษีไม่ให้เสียเปรียบคู่แข่งอื่น จากปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นจึงอาจคาดการณ์ได้ว่าในอนาคตอันไม่ไกลจากนี้อัตราภาษีนำเข้าสินค้าของประเทศต่างๆ ไม่น่าจะมีความแตกต่างกันมากนัก และอาจจะไม่เป็นอุปสรรคกีดกันทางการค้าที่สำคัญมากเมื่อเปรียบเทียบกับที่เคยเป็นมาในอดีต

การจัดทำข้อตกลง FTA ทวิภาคีนอกจากจะมีผลกระทบต่อภาคการนำเข้าต่อผู้ผลิตสินค้านำเข้าและต่อผู้บริโภคภายในประเทศดังที่กล่าวข้างต้นแล้ว ยังมีผลกระทบต่อ การส่งออก ผู้ผลิตสินค้าส่งออกและผู้บริโภคภายในประเทศด้วยเช่นกัน ในกรณีการส่งออกนั้น ข้อตกลง FTA ทวิภาคีจะสามารถช่วยขยายการส่งออกของประเทศได้ดียิ่งขึ้น ถ้าหากอุปสรรคกีดกันทางการค้าสำคัญอื่นๆ ที่ปฏิบัติในประเทศคู่ค้า โดยเฉพาะประเทศที่พัฒนาแล้วได้รับการแก้ไข ได้แก่ การยกเลิกการใช้มาตรการอุดหนุนเกษตรกรรมและมาตรการอุดหนุนการส่งออกที่บิดเบือนการผลิตและการค้า อย่างไรก็ตาม เป็นที่ทราบกันว่าข้อตกลง FTA ทวิภาคี จะไม่รวมการเจรจายกเลิกมาตรการปกป้องการเกษตรที่กล่าว แต่จะมีรวมอยู่ในการเจรจาการค้าพหุภาคีภายใต้กรอบ WTO

เมื่อเป็นเช่นนี้ปัจจัยที่จะกระทบต่อรายได้ของเกษตรกรที่สำคัญในอนาคตจึงได้แก่การใช้มาตรการปกป้องเกษตรกรรมในประเทศพัฒนาแล้วซึ่งยังคงอยู่และยังมีได้รับการแก้ไข กอปรกับขณะนี้การเจรจาข้อตกลงการค้าเสรีพหุภาคีสินค้าเกษตรภายใต้กรอบ WTO รอบโดฮาต้องหยุดชะงักลง ซึ่งจะยังเป็นผลให้โอกาสการเจรจาแก้ไขปัญหาคาอุดหนุนที่บิดเบือนราคาสินค้าเกษตรโลกซึ่งส่งผลกระทบต่อรายได้ของเกษตรกรในประเทศผู้ส่งออกสินค้าเกษตรยิ่งน้อยลง จากที่กล่าวนี้จึงอาจสรุปได้ว่าความสำเร็จของการเจรจาการค้าพหุภาคีสินค้าเกษตรรอบโดฮาภายใต้กรอบ WTO เป็นความหวังของความสำเร็จในการแก้ไขปัญหาคาอุดหนุนของเกษตรกรในประเทศกำลังพัฒนาผู้ส่งออกสินค้าเกษตร (www.itd.or.th, 2007)

2. สถานการณ์ผลไม้จังหวัดจันทบุรี ปี 2553

สถานการณ์มังคุด ในปี 2553 มีพื้นที่เพาะปลูกมังคุดประมาณ 139,085 ไร่ เพิ่มขึ้นจากปี 2552 จำนวน 2,129 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 1.53 และมีพื้นที่ให้ผลผลิตประมาณ 114,393 ไร่ เพิ่มขึ้นจากปี 2552 จำนวน 4,642 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 4.06

ปริมาณผลผลิตที่คาดว่าจะออกสู่ตลาดประมาณ 89,455 ตัน เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2552 ประมาณ 12,739 ตัน คิดเป็นร้อยละ 14.24 ซึ่งผลผลิตจะเริ่มออกสู่ตลาดประมาณ ต้นเดือนเมษายน

เป็นต้นไป และช่วงต้นเดือนพฤษภาคมจนถึงกลางเดือนพฤษภาคม จะเป็นช่วงระยะเวลาที่ผลผลิตมีปริมาณออกสู่ตลาดเป็นจำนวนมาก (Peak) ประมาณ 60,489 ตัน คิดเป็นร้อยละ 67.62

ตารางที่ 1 แสดงสถิติการเพาะปลูกมังคุด จังหวัดจันทบุรี ย้อนหลัง 3 ปี (2550–2552)

มังคุด	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
พื้นที่เพาะปลูก (ไร่)	123,098	134,337	136,956
พื้นที่ให้ผลผลิต (ไร่)	103,091	109,324	109,751
ปริมาณผลผลิต (ตัน)	87,050	77,729	76,716
ผลผลิตต่อไร่ (กก.)	844	711	699

ที่มา : สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี

จากตารางแสดงสถิติการเพาะปลูกมังคุด (ตารางที่ 1) แสดงให้เห็นว่าสถานการณ์การผลิตมังคุด ย้อนหลัง 3 ปี (2550-2552) พื้นที่เพาะปลูกและพื้นที่ให้ผลผลิต มีแนวโน้มสูงขึ้นต่อเนื่องทุกปี แต่ปริมาณผลผลิต มีแนวโน้มลดลงต่อเนื่องทุกปีเช่นกัน ซึ่งมังคุดเป็นผลผลิตที่มีทิศทางการตลาดที่สามารถขยายตัวได้อีกมากทั้งตลาดต่างประเทศและในประเทศ จึงไม่ส่งผลกระทบต่อปัญหาาราคาผลผลิตตกต่ำ หรือช่องทางการตลาดไม่เพียงพอต่อปริมาณผลผลิต แต่ปัญหาของมังคุดคือ ผลผลิตที่ไม่ได้คุณภาพมาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด

สถานการณ์เงาะ ในปี 2553 มีพื้นที่เพาะปลูกมังคุดประมาณ 108,046 ไร่ ลดลงจากปี 2552 จำนวน 9,295 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 7.92 และมีพื้นที่ให้ผลผลิตประมาณ 104,377 ไร่ ลดลงจากปี 2552 จำนวน 10,343 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 9.02

ปริมาณผลผลิตที่คาดว่าจะออกสู่ตลาดประมาณ 126,852 ตัน ลดลงเมื่อเทียบกับปี 2552 ประมาณ 21,781 ตัน คิดเป็นร้อยละ 14.65 ซึ่งผลผลิตจะเริ่มออกสู่ตลาดประมาณกลางเดือนเมษายนเป็นต้นไป และช่วงกลางเดือนพฤษภาคมจนถึงต้นเดือนมิถุนายน จะเป็นช่วงระยะเวลาที่ผลผลิตมีปริมาณออกสู่ตลาดเป็นจำนวนมาก (Peak) ประมาณ 87,321 ตัน คิดเป็นร้อยละ 68.83

ตารางที่ 2 แสดงสถิติการเพาะปลูกเงาะ จังหวัดจันทบุรี ย้อนหลัง 3 ปี (2550–2552)

เงาะ	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
พื้นที่เพาะปลูก (ไร่)	144,261	132,832	117,341
พื้นที่ให้ผลผลิต (ไร่)	142,989	131,222	114,720
ปริมาณผลผลิต (ตัน)	182,218	178,987	148,633
ผลผลิตต่อไร่ (กก.)	1,274	1,364	1,296

ที่มา : สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี

จากตารางแสดงสถิติการเพาะปลูกเงาะ (ตารางที่ 2) แสดงให้เห็นว่าสถานการณ์การผลิตเงาะ ย้อนหลัง 3 ปี (2550-2552) พื้นที่เพาะปลูกและพื้นที่ให้ผลผลิต มีแนวโน้มลดลงต่อเนื่องทุกปี สอดคล้องกับปริมาณผลผลิต มีแนวโน้มลดลงต่อเนื่องทุกปีเช่นกัน ซึ่งเงาะเป็นผลไม้ที่มีปริมาณผลผลิตออกสู่ตลาดสูงมากหากเทียบกับผลไม้ชนิดอื่น รวมถึงไม่สามารถขยายช่องทางการตลาดในตลาดต่างประเทศได้ จึงส่งผลกระทบต่อปัญหาการตกต่ำ เกิดปัญหาช่องทางการตลาดไม่เพียงพอต่อปริมาณผลผลิต ประกอบกับปัญหาผลผลิตที่ไม่ได้คุณภาพมาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด

สถานการณ์ล่องกอง ในปี 2553 มีพื้นที่เพาะปลูกมังคุดประมาณ 98,191 ไร่ เพิ่มขึ้นจากปี 2552 จำนวน 625 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 0.64 และมีพื้นที่ให้ผลผลิตประมาณ 76,363 ไร่ เพิ่มขึ้นจากปี 2552 จำนวน 3,158 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 4.14

ปริมาณผลผลิตที่คาดว่าจะออกสู่ตลาดประมาณ 52,232 ตัน เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2552 ประมาณ 1,574 ตัน คิดเป็นร้อยละ 3.01 ซึ่งผลผลิตจะเริ่มออกสู่ตลาดประมาณปลายเดือนเมษายน เป็นต้นไป และช่วงปลายเดือนพฤษภาคมจนถึงต้นเดือนมิถุนายน จะเป็นช่วงระยะเวลาที่ผลผลิตมีปริมาณออกสู่ตลาดเป็นจำนวนมาก (Peak) ประมาณ 24,290 ตัน คิดเป็นร้อยละ 46.50

ตารางที่ 3 แสดงสถิติการเพาะปลูกล่องกอง จังหวัดจันทบุรี ย้อนหลัง 3 ปี (2550-2552)

ล่องกอง	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
พื้นที่เพาะปลูก (ไร่)	91,351	94,331	97,566
พื้นที่ให้ผลผลิต (ไร่)	62,974	68,320	73,205
ปริมาณผลผลิต (ตัน)	44,518	52,470	50,658
ผลผลิตต่อไร่ (กก.)	707	768	692

ที่มา : สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี

จากตารางแสดงสถิติการเพาะปลูกล่องกอง (ตารางที่ 3) แสดงให้เห็นว่าสถานการณ์การผลิตล่องกอง ย้อนหลัง 3 ปี (2550-2552) พื้นที่เพาะปลูกและพื้นที่ให้ผลผลิต มีแนวโน้มสูงขึ้นต่อเนื่องทุกปี สอดคล้องกับปริมาณผลผลิต มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเช่นกัน ซึ่งล่องกองเป็นผลผลิตที่มีทิศทางการตลาดที่สามารถขยายตัวได้อีกมากทั้งตลาดต่างประเทศและในประเทศ จึงไม่ส่งผลกระทบต่อปัญหาการตกต่ำ หรือช่องทางการตลาดไม่เพียงพอต่อปริมาณผลผลิต แต่ปัญหาของล่องกอง คือ ผลผลิตที่ไม่ได้คุณภาพมาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด

3. จุดเริ่มต้นของการดำเนินการสร้างเครือข่าย

การทำงานของทีมวิจัย เราพบว่า ทั้งเกษตรกรสมาชิกและสหกรณ์การเกษตร ยังไม่ให้ความสำคัญของการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้ เพื่อมุ่งพัฒนาการผลิตผลไม้ให้ได้คุณภาพ บางครั้งพบว่า มีเกษตรกรสมาชิกที่พร้อมจะพัฒนาแต่ขาดโอกาส หรือไม่มีเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ จึงตกอยู่ในสถานะ ต่างคน ต่างผลิต ต่างคน ต่างขาย บางรายจำใจผลิต เนื่องจากรับภาระการทำสวนผลไม้มาจากคนรุ่นก่อน บิดา มารดา ปู่ย่า ตายาย หรือเป็นเกษตรกรที่ย้ายถิ่นฐานการทำการเกษตรมาจากพื้นที่อื่น ซึ่งยังขาดความรู้ ความเข้าใจ และประสบการณ์ในการผลิตผลไม้คุณภาพ

ในขณะที่เดียวกันสหกรณ์การเกษตรส่วนใหญ่มีมุมมองในการดำเนินธุรกิจ เพื่อหวังผลกำไร มุ่งซื้อมา ขายไป โดยไม่คำนึงถึงแนวทางการบริหารจัดการคุณภาพ บางครั้งก็ประสบปัญหาไม่ได้คุณภาพ ถูกคู่ค้าส่งคืน บางครั้งไม่สามารถซื้อผลไม้ได้ตามคำสั่งซื้อของคู่ค้า หลายสหกรณ์ยังคงดำเนินธุรกิจรวบรวมผลไม้ เพื่อแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าในช่วงที่ผลไม้มิมีราคาตกต่ำ โดยเข้าไปร่วมโครงการแก้ไขปัญหาภัยกับนโยบายภาครัฐ เมื่อหมดงบประมาณ ก็หยุดดำเนินการรวบรวมสหกรณ์การเกษตรและเกษตรกรสมาชิก จึงไม่ให้ความสำคัญถึงแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตเพื่อพัฒนาการผลิตผลไม้ให้ได้คุณภาพ ดังนั้น การสร้างความเข้าใจถึงแก่นแท้ของการแก้ไขปัญหา จึงต้องใช้เวลา ต้องมีความเพียรพยายาม และต้องมีความมุ่งมั่น เพื่อให้เกิดการรวมกลุ่มของเกษตรกรผู้ผลิต สร้างเป็นเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตให้เข้มแข็ง

การขยายผลการดำเนินงานวิจัยในระยะที่ 1 จึงเป็นสิ่งที่ต้องดำเนินการเพื่อเป็นการต่อยอดและขยายผลการขับเคลื่อนถ่ายโอนองค์ความรู้สู่การปฏิบัติจริงผ่านเวทีแห่งการแลกเปลี่ยนเรียนรู้และพัฒนาร่วมกัน จึงจำเป็นต้องเร่งสร้างความเข้าใจให้เกิดการขยายผลการวิจัยเพื่อให้เกิดประโยชน์ต่อเกษตรกรสมาชิกและสหกรณ์การเกษตร

การพัฒนาศักยภาพกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ มุ่งเน้นสร้างคนที่มีพลังในการจัดการกลุ่ม เกิดแผนการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ รูปแบบการพัฒนาการผลิต การตลาด การจัดการกลุ่ม และเชื่อมโยงเป็นเครือข่าย โดยใช้กลไกของเครือข่ายพันธมิตรในการสร้างความร่วมมือระหว่างสหกรณ์ ภาพรวมของธุรกิจรวบรวมผลไม้ ซึ่งเริ่มตั้งแต่ผู้ผลิต สหกรณ์ ผู้ประกอบการค้าวัสดุ การเกษตร ผู้ประกอบการค้าผลไม้ ผู้ให้บริการขนส่ง และผู้บริโภคนำไปสู่การได้รับประโยชน์ร่วมกัน เพื่อให้เกิดแนวทางในการสร้างพลังให้เกิดความสามารถในการแข่งขันอย่างเป็นระบบ

การคัดเลือกกลุ่มผู้ผลิตผลไม้ เราเริ่มเปิดเวทีเพื่อค้นหาปัญหาและความต้องการร่วมกลุ่มของเกษตรกรผู้ผลิตมังคุด แลกเปลี่ยนเรียนรู้ เพื่อก่อให้เกิดการทำงานร่วมกัน บนพื้นฐานของหลักคิดที่จะพึ่งพาตนเอง นำมาซึ่งการประสานพลังความคิดเพื่อให้เกิดแนวทางในการดำเนินงานตาม

เป้าหมายของโครงการวิจัย เน้นการกระตุ้นให้เกิดการสร้างความเข้มแข็งสามารถพึ่งพาตนเอง มีระบบการบริหารจัดการที่ดี ตอบสนองความต้องการและเป็นประโยชน์กับเกษตรกร เน้นการคิดเป็น ทำเป็น เรียนรู้ และการทำงานร่วมกันได้เป็นอย่างดี

การที่คนเราไม่ขวนขวายไปหาคนอื่นที่มีจุดแข็งกว่ามาเติมเต็มให้ตัวเอง เป็นสิ่งเปลี่ยนแปลงยากรูปแบบเครือข่าย เราจึงมุ่งเน้น การร่วมคิด ร่วมตัดสินใจ ร่วมทำ ร่วมรับผลประโยชน์ ทำให้สามารถคิดเป็น ทำเป็น แก้ไขปัญหาเป็น เกิดจากการตัดสินใจด้วยตนเองนำไปสู่ทางเลือก กำเนินถึงคุณค่าที่มีอยู่ในตัวตนของแต่ละคน จนเกิดจิตสำนึก การปรับตัวของทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง เกิดความสัมพันธ์ใหม่ เกิดการประสานพลังในการที่จะดึงเอาจุดแข็งที่มีอยู่ในทุกด้านเข้ามาหนุนเสริม พร้อมจะทำงานร่วมกัน การค้นหาความต้องการที่แท้จริง เห็นคุณค่าในการผลิตมังคุดคุณภาพ เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อลูกค้า ผู้บริโภค เพื่อให้เขาได้รับความคุ้มค่า กับเงินที่จ่ายในการซื้อผลไม้ อันนำไปสู่การได้รับประโยชน์ร่วมกันอย่างเป็นธรรม

ในการวิจัยครั้งนี้ ส่วนหนึ่งก็เพื่อร่วมกันพัฒนาสหกรณ์ให้เป็นองค์กรที่ความเข้มแข็งสร้างเป็นเครือข่าย เกิดการพัฒนาการผลิต มีการวางแผนร่วมกัน ระหว่างสมาชิกกับสหกรณ์ สหกรณ์กับสหกรณ์ สหกรณ์กับผู้มีส่วนได้ ส่วนเสียในธุรกิจรวบรวมผลไม้ ส่งผลให้เกิดศักยภาพในการแข่งขัน เสริมสร้างประสิทธิภาพในการบริหารจัดการธุรกิจ การทำงานวิจัยครั้งนี้ให้ความสำคัญการรวบรวมข้อมูลพื้นฐานด้านการผลิต การวางแผนการผลิตพืชหลัก ควบคู่กับการวางแผนปลูกพืชรองเพื่อเพิ่มพูนรายได้ เกิดการสร้างงาน สร้างอาชีพ ส่งผลต่อระบบเศรษฐกิจ ในขณะที่เดียวกับสหกรณ์มุ่งให้ความสำคัญในการกระจายสินค้า ทั้งตลาดในประเทศ และตลาดต่างประเทศ อย่างมีประสิทธิภาพพัฒนาสู่สากล

มุ่งให้เกิดความตั้งใจที่จะร่วมมือกันสร้างสังคมแห่งการเรียนรู้สู่การพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ พัฒนาการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจภายใต้โซ่อุปทาน นำไปสู่ระบบการผลิตและการค้าที่เป็นธรรม จนสามารถยืนหยัดได้อย่างมั่นคง เกิดความสามารถในเชิงแข่งขันภายใต้การค้าเสรีอาเซียนที่ประเทศไทยกำลังเผชิญหน้า

บทที่ 4

กระบวนการวิจัย

กระบวนการวิจัยโครงการวิจัย “เครือข่ายคุณค่าผลไม้” ระยะที่ 2 ภายใต้ชุดโครงการวิจัย การเชื่อมโยงโซ่อุปทาน มีรูปแบบการดำเนินการวิจัยเชิงพื้นที่ กำหนดออกเป็น

1. ลักษณะประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
2. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล
3. วิธีการรวบรวมข้อมูล

1. ลักษณะประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

กระบวนการวิจัย กำหนดลักษณะประชากรและกลุ่มตัวอย่าง ออกเป็น 2 กลุ่ม คือ

1) สหกรณ์การเกษตรเขาภิษณภูมิ จำกัด และเกษตรกรสมาชิกกลุ่มผู้ผลิตผลไม้ คุณภาพในสังกัด รวม 4 กลุ่ม จำนวน 73 คน ในพื้นที่อำเภอเขาภิษณภูมิ จังหวัดจันทบุรี ดังนี้

- | | |
|---|-------------|
| 1.1) กลุ่มเครือข่ายผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลชากไทย | จำนวน 13 คน |
| 1.2) กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลตะเคียนทอง | จำนวน 20 คน |
| 1.3) กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลพลวง | จำนวน 20 คน |
| 1.4) กลุ่มผู้ผลิตเงาะคุณภาพ ตำบลคลองพลู | จำนวน 20 คน |

2) สหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด และเกษตรกรสมาชิกชาวสวนผลไม้ ในพื้นที่อำเภอ มะขาม จังหวัดจันทบุรี

2. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

กระบวนการวิจัย มุ่งเน้นรูปแบบการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม (Participatory Action Research: PAR) เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล (Tool)

3. วิธีการรวบรวมข้อมูล

กระบวนการวิจัย ให้ความสำคัญในกระบวนการมีส่วนร่วมตลอดกระบวนการวิจัยของ ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย ตั้งแต่ ร่วมคิด ร่วมเสนอ ร่วมตัดสินใจ ร่วมดำเนินงาน ร่วมประเมินผล และร่วมรับผลประโยชน์ โดยการเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม เพื่อค้นหาตัวแบบการ พัฒนากลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพให้สามารถยื่นหยัดและเผชิญหน้ากับตลาดการค้าเสรี (Free Trade Area: FTA) ที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา และขยายผลชุดความรู้ที่ได้ในการวิจัยระยะที่ 1 ไป

ยังสหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด เชื่อมโยงสู่การวางแผนธุรกิจของเครือข่ายคุณค่าผลไม้ ภายใต้ การขับเคลื่อนของภาคีพันธมิตรด้านการผลิตและการตลาด โดยมีสหกรณ์การเกษตรทั้ง 2 แห่ง เป็น แกนกลางในการขับเคลื่อน ตลอดจนตั้งเคราะห์และถอดบทเรียนเป็นชุดความรู้แนวทางการปฏิบัติ และขยายผล ด้วยการกระตุ้นให้เกิดจิตสำนึกในการช่วยเหลือตนเองและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน เกิดเป็นความเอื้ออาทรระหว่างกัน ภายใต้กรอบแนวคิด “เรียนรู้และแบ่งปัน” กำหนด กระบวนการวิจัย ออกเป็น 3 กิจกรรมหลัก ดังนี้

กิจกรรมที่ 1: การประชุมเตรียมความพร้อม เพื่อชี้แจงสร้างความเข้าใจในแนวทางการ ดำเนินการวิจัยระยะที่ 2 ระหว่างนักวิจัยและสหกรณ์การเกษตรแม่ข่าย

วัตถุประสงค์

1. เพื่อเตรียมความพร้อม สร้างความเข้าใจในแนวทางการดำเนินการวิจัยระยะที่ 2 ให้ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย ได้รับรู้ถึงวัตถุประสงค์และกระบวนการวิจัยก่อนเดินทางร่วมกัน

วิธีการดำเนินการ

1. ร่วมประชุมคณะกรรมการดำเนินการของสหกรณ์การเกษตรทั้ง 2 แห่ง ซึ่งเป็น เป้าหมายในการต่อยอดและขยายผลการขับเคลื่อนเวทีแห่งการเรียนรู้ ภายใต้โครงการ วิจัยการ เชื่อมโยงโซ่อุปทาน “เครือข่ายคุณค่าผลไม้”

กิจกรรมที่ 2: การสร้างเวทีแห่งการเรียนรู้ โดยการนำเอารูปแบบการรวมกลุ่มขยายผล ชุดความรู้ไปยัง สหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด

วัตถุประสงค์

1. เพื่อขยายผลการรวมกลุ่มกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ บนพื้นฐานของความต้องการที่ แท้จริงและขยายผลในพื้นที่จังหวัดจันทบุรี

วิธีการดำเนินการ

1. สำรวจและคัดสรรเกษตรกรสมาชิกเข้าร่วม โครงการ เพื่อเปิดเวทีแลกเปลี่ยน เรียนรู้แนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

2. เพิ่มพูนองค์ความรู้ โดยการศึกษาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรงนำไปสู่ การปฏิบัติจริง

3. เปิดเวทีแบบมีส่วนร่วม สรุปและสังเคราะห์ผลการศึกษาร่วมเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ ตรง เพื่อจัดทำแผนการพัฒนาของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพนำไปสู่การปฏิบัติจริง

4. การจัดประชุมสัญจรแบบมีส่วนร่วม เพื่อเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวทางการ พัฒนาของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้ภาคีเครือข่ายคุณค่าผลไม้

กิจกรรมที่ 3: การขับเคลื่อนกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ให้สามารถยื่นหยัดเผชิญหน้ากับตลาดการค้าเสรีที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

วัตถุประสงค์

1. เพื่อหาแนวทางในการขับเคลื่อนเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้กลไกของสหกรณ์การเกษตร สร้างภูมิคุ้มกันแก่เกษตรกรชาวสวนผลไม้ ภายใต้ตลาดการค้าเสรีที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

วิธีการดำเนินการ

1. การเพิ่มพูนองค์ความรู้ โดยการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรงด้านการวางแผนการผลิต และการแสวงหาช่องทางการตลาดทั้งในประเทศและตลาดต่างประเทศ
2. เปิดเวทีแบบมีส่วนร่วม สรุปและสังเคราะห์ผลการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรง เพื่อจัดทำแผนการพัฒนากลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพนำไปสู่การปฏิบัติจริง
3. เปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ เพื่อพัฒนารูปแบบการจัดทำฐานข้อมูลการผลิตผลไม้ภายใต้ระบบการจัดการคุณภาพ GAP พืช ของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ
4. การจัดทำฐานข้อมูลการผลิตและข้อมูลการตลาดของภาคีเครือข่าย
5. เปิดเวทีถอดบทเรียนแลกเปลี่ยนเรียนรู้สู่แนวทางการปฏิบัติ เพื่อพัฒนาอาชีพเกษตรกร ให้สามารถยืนหยัดในสภาวะตลาดการค้าเสรีที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา
6. เปิดเวทีแบบมีส่วนร่วม เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวทางการพัฒนากลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ
7. การจัดประชุมสัญจรแบบมีส่วนร่วม เพื่อเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวทางการขับเคลื่อนการดำเนินการเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้ภาคีเครือข่ายคุณค่าผลไม้
8. เปิดเวทีเจรจาตลาดเป้าหมายใหม่ เพื่อเพิ่มศักยภาพด้านการตลาดให้กับกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ เชื่อมโยงเครือข่ายการร่วมกันขายสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า
9. การสร้างเครือข่ายการแบ่งปันแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม

บทที่ 5

ผลการดำเนินการวิจัย

โครงการวิจัยการเชื่อมโยงโซ่อุปทาน “เครือข่ายคุณค่าผลไม้” ระยะที่ 2 ทีมวิจัยได้ดำเนินการวิจัยใน 3 กิจกรรมหลัก ผลการดำเนินการวิจัย มีรายละเอียดดังนี้

กิจกรรมที่ 1: การประชุมเตรียมความพร้อม เพื่อชี้แจงสร้างความเข้าใจในแนวทางการดำเนินการวิจัยระยะที่ 2 ระหว่างนักวิจัยและสหกรณ์การเกษตรแม่ข่าย

ทีมวิจัย ได้เข้าร่วมประชุมคณะกรรมการดำเนินการของสหกรณ์การเกษตรทั้ง 2 แห่ง ซึ่งเป็นเป้าหมายในการต่อยอดและขยายผลการขับเคลื่อนเวทีแห่งการเรียนรู้ ภายใต้โครงการ วิจัยการเชื่อมโยงโซ่อุปทาน “เครือข่ายคุณค่าผลไม้” เพื่อชี้แจงและสร้างความเข้าใจในแนวทางการดำเนินการวิจัยระยะที่ 2 ให้ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่ายได้รับรู้ถึงวัตถุประสงค์และกระบวนการวิจัยก่อนเดินทางร่วมกัน เพื่อให้ทุกฝ่ายสามารถดำเนินการได้สำเร็จตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

ผลการดำเนินการวิจัย กิจกรรมที่ 1

ผลที่เกิดขึ้นจากการประชุมเตรียมความพร้อม ทำให้สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ตระหนักถึงความสำคัญที่เกิดขึ้นจากการดำเนินการวิจัยระยะที่ 1 ซึ่งเป็นความภาคภูมิใจที่ได้รับคัดเลือกจากสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เป็นส่วนหนึ่งของสหกรณ์ที่มีคุณค่า ประจำปี 2552 เกิดความร่วมมือ ร่วมใจพร้อมที่จะร่วมเดินทางกับงานวิจัยในระยะที่ 2 เพื่อเป็นการต่อยอดให้เกิดความมั่นคงในอาชีพเกษตรกรของเกษตรกรสมาชิก และความยั่งยืนในการพัฒนาธุรกิจรวบรวมผลไม้ของสหกรณ์ โดยมอบหมายให้นางสุรางค์ พุ่มโพธิ์ทอง ตำแหน่งผู้จัดการสหกรณ์ เป็นผู้ประสานงานเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพทั้ง 4 กลุ่ม ร่วมดำเนินการวิจัยในระยะที่ 2 ร่วมกับทีมวิจัยโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้ เพื่อให้สามารถดำเนินการให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ได้ตั้งเป้าหมายไว้

ผลที่เกิดขึ้นจากการประชุมเตรียมความพร้อม ทำให้สหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด ตระหนักถึงความสำคัญในการพัฒนาการผลิตผลไม้ที่มีคุณภาพของเกษตรกรสมาชิก ตามกรอบคิด/กรอบแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ตัวแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพ ซึ่งเป็นชุดความรู้ที่ได้จากการดำเนินการวิจัยในระยะที่ 1 ที่มีสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด เป็นโมเดลต้นแบบที่จะก่อให้เกิดประโยชน์ต่อเกษตรกรสมาชิกและสหกรณ์ โดยที่ประชุมคณะกรรมการดำเนินการมีมติให้สหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด เข้าร่วมโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้ ระยะที่ 2

โดยหมายมอบให้นางวิภาภรณ์ ผลมาก ตำแหน่งผู้จัดการสหกรณ์ และนางชไมพร แสงสด ตำแหน่งรองประธานกรรมการ ฝ่ายธุรกิจรวบรวมผลิตผล เป็นผู้ประสานงานและร่วมดำเนินการวิจัยในระยะที่ 2 ร่วมกับทีมวิจัยโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้ เพื่อให้สามารถดำเนินการให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ได้ตั้งเป้าหมายไว้

กิจกรรมที่ 2: การสร้างเวทีแห่งการเรียนรู้ โดยการนำเอารูปแบบการรวมกลุ่มขยายผลชุดความรู้ไปยัง สหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด

ทีมวิจัย ได้ดำเนินการวิจัยกิจกรรมที่ 2 ใน 3 กิจกรรมย่อย มีรายละเอียดดังนี้

กิจกรรมย่อยที่ 2.1 การสำรวจและคัดสรรเกษตรกรสมาชิกเข้าร่วมโครงการ เพื่อเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

ทีมวิจัย ร่วมกับสหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด และสำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี ดำเนินการสำรวจและคัดสรรเกษตรกรสมาชิกที่มีคุณลักษณะตามหลักเกณฑ์และกรอบแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเข้าร่วมโครงการด้วยความสมัครใจ เพื่อเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมระหว่างเกษตรกรสมาชิกและผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ซึ่งแจ้งและสร้างความเข้าใจในกรอบคิด/กรอบแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่เครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้มของสหกรณ์ที่มีสหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด เป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน ภายใต้การเชื่อมโยงโซ่อุปทานที่มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแม่ข่าย ตลอดจนค้นหาปัญหาอุปสรรคในการทำสวนผลไม้คุณภาพ และความต้องการในการรวมกลุ่มตามแนวทางสหกรณ์ ด้วยกระบวนการสร้างสังคมแห่งการเรียนรู้สู่การพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้การขยายผลชุดความรู้ตัวแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพ จากโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้ระยะที่ 1

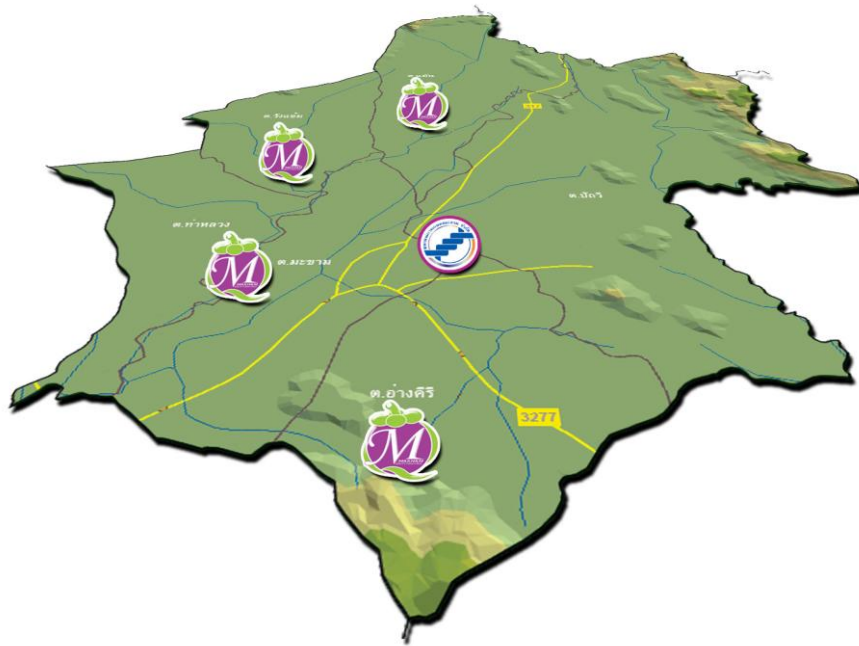
ผลการดำเนินการวิจัย กิจกรรมย่อยที่ 2.1

ผลที่เกิดขึ้นจากการสำรวจและคัดสรรเกษตรกรสมาชิกที่มีคุณลักษณะตามหลักเกณฑ์และกรอบแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเข้าร่วมโครงการด้วยความสมัครใจ ทำให้สามารถกำหนดคุณลักษณะสำคัญ ได้ดังนี้

- 1) คุณลักษณะทางภูมิศาสตร์ของพื้นที่ดำเนินการ กำหนดออกเป็น 4 ตำบลนำร่อง ได้แก่ (1) ตำบลฉนวน (2) ตำบลมะขาม (3) ตำบลวังแซ้ม (4) ตำบลอ่างศิระ
- 2) คุณลักษณะทางพฤติกรรมกรการผลิตผลไม้ในพื้นที่ดำเนินการ ได้แก่ มังคุด

ผลที่เกิดขึ้นจากการเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม ทำให้เกษตรกรสมาชิกตระหนักคิดและเห็นคุณค่าความสำคัญในตนเอง เกิดการร่วมคิด ร่วมทำ สัมผัสใจพร้อมที่จะร่วมเดินทางไปด้วยกัน เห็นถึงความสำคัญของการรวมกลุ่มตามแนวทางสหกรณ์ ด้วยการช่วยเหลือซึ่งกันและกันในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้การพัฒนาการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพได้มาตรฐาน ส่งผลให้เกิดการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพจากความต้องการที่แท้จริง ในพื้นที่ดำเนินการ 4 ตำบลนำร่องรวม 4 กลุ่ม เกษตรกรสมาชิกทั้งสิ้น 66 คน มีรายละเอียดดังนี้

- 1) กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลฉนวน เกษตรกรสมาชิกจำนวน 28 คน
- 2) กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลมะขาม เกษตรกรสมาชิกจำนวน 14 คน
- 3) กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลวังแซ้ม เกษตรกรสมาชิกจำนวน 12 คน
- 4) กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลอ่างศิระ เกษตรกรสมาชิกจำนวน 12 คน



ภาพที่ 3 แผนที่ตั้งกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ พื้นที่อำเภอมะขาม จันทบุรี

นอกจากนี้ กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพทั้ง 4 กลุ่ม ได้แลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวทางการดำเนินงาน และรูปแบบการบริหารจัดการกลุ่ม ตามกรอบแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ โดยมีการเลือกตั้งคณะกรรมการบริหารจัดการกลุ่ม ซึ่งกำหนดให้มีคณะกรรมการบริหารจัดการกลุ่ม จำนวน 5 คน อยู่ในวาระคราวละ 2 ปี เพื่อทำหน้าที่ขับเคลื่อนการดำเนินการกลุ่มและควบคุมตรวจสอบภายในแทนสมาชิก กำหนดให้มีการจัดทำบัญชีและทะเบียนคุมต่างๆ ตามแบบที่เห็นสมควร รวมถึงกำหนดให้วันที่ 31 ตุลาคม เป็นวันสิ้นปีทางบัญชีของกลุ่ม โดยมีโครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่ม และหน้าที่ความรับผิดชอบตามภารกิจ มีรายละเอียดดังนี้

โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลฉมัน
สังกัด สหกรณ์การเกษตรระษาม จำกัด



นายสาธิต ผลพฤกษา
ประธานฯ ฝ่ายอำนวยการ



นายไหวทวีป ศรีงาม
รองฯ ฝ่ายการผลิต



นางทองหล่อ หอมดิน
รองฯ ฝ่ายการตลาด



นางสุติกาญจน์ แก้วสุวรรณ
ฝ่ายบัญชี



นายอาทิตย์ ผลพฤกษา
เลขานุการ

ภาพที่ 4 โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลฉมัน

โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลมะขาม
สังกัด สหกรณ์การเกษตรระษาม จำกัด



นายศิลา รสโง
ประธานฯ ฝ่ายอำนวยการ



นายอัครชัย ชุณสุชา
รองฯ ฝ่ายการผลิต



นางขไมพร แสงสด
รองฯ ฝ่ายการตลาด



นายสุชีพ อิมบุญ
ฝ่ายบัญชี



นางปราศรัย พรหมดิน
เลขานุการ

ภาพที่ 5 โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลมะขาม

โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลวังแฉ่ม
สังกัด สหกรณ์การเกษตรระษาม จำกัด



นายสมร คุณร์กัลยา
ประธานฯ ฝ่ายอำนวยการ



นายสมชาย นิลมาศ
รองฯ ฝ่ายการผลิต



นางจินตนา สงค์ตระกูล
รองฯ ฝ่ายการตลาด



นายกิตติศักดิ์ ศรีบุรุษ
ฝ่ายบัญชี



นายณรงค์วิวัฒน์ มรก
เลขานุการ

ภาพที่ 6 โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลวังแฉ่ม

โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลอ่างศิระ
สังกัด สหกรณ์การเกษตรระษาม จำกัด



นายณรงค์ อี๋ห้วย
ประธานฯ ฝ่ายอำนวยการ



นายมานะ ศรีไทย
รองฯ ฝ่ายการผลิต



นายชะหิ่อม พิษเทียน
รองฯ ฝ่ายการตลาด



นางกุมมาส จินเดช
ฝ่ายบัญชี



นายประมวล เทพรสุข
เลขานุการ

ภาพที่ 7 โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลอ่างศิระ

จากการเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม ทำให้เกษตรกรสมาชิกเห็นความสำคัญในกระบวนการมีส่วนร่วม โดยการเปิดเวทีระดมความคิด เพื่อค้นหาปัญหา อุปสรรคในการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด สั่งเคราะห์ปัญหาอุปสรรคในการทำสวนผลไม้คุณภาพของเกษตรกรสมาชิก ส่งผลให้สามารถสรุปและสั่งเคราะห์ปัญหาอุปสรรค ออกเป็น 2 ด้าน ดังนี้

1. ปัญหาด้านการผลิต

- 1) ขาดความรู้ ความเข้าใจในขบวนการการพัฒนาการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด
- 2) ขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนในการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ
- 3) ไม่ยอมรับการเปลี่ยนแปลง และยังไม่เห็นความแตกต่างในการผลิตผลไม้คุณภาพ

2. ปัญหาด้านการตลาด

- 1) ขาดโอกาสและช่องทางการตลาดในการเข้าถึงตลาดเป้าหมายใหม่
- 2) ไม่มั่นใจ และเห็นความชัดเจนในเป้าหมายตลาดผลไม้คุณภาพ
- 3) ไม่เชื่อมั่นในนโยบายการแก้ไขปัญหาและช่วยเหลือของภาครัฐ



ภาพที่ 8 เปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ การรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพตามแนวทางสหกรณ์



ภาพที่ 9 เปิดเวทีระดมความคิด ค้นหาปัญหาอุปสรรคในการทำสวนผลไม้คุณภาพ

กิจกรรมย่อยที่ 2.2 การเพิ่มพูนองค์ความรู้ โดยการศึกษาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรงนำไปสู่การปฏิบัติจริง

ทีมวิจัย ร่วมกับสหกรณ์การเกษตรระมะขาม จำกัด และสำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี นำคณะผู้แทนกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพทั้ง 4 กลุ่ม ผู้แทนสหกรณ์การเกษตรระมะขาม จำกัด ผู้แทนขบวนการสหกรณ์ในจังหวัด (สหกรณ์การเกษตรเมืองจันทบุรี สหกรณ์การเกษตรเมืองขลุง สหกรณ์การเกษตรแหลมสิงห์ และสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด) เจ้าหน้าที่สำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี ทีมวิจัยและผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง รวมทั้งสิ้น 45 คน ศึกษาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรงด้านการบริหารจัดการกลุ่มผู้ผลิต การผลิต และการตลาด ตามกรอบแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ณ สหกรณ์การเกษตรบ้านรางสีหมอก จำกัด จังหวัดราชบุรี และสหกรณ์ชมรมชาวสวนมะม่วงจังหวัดฉะเชิงเทรา จำกัด จังหวัดฉะเชิงเทรา เพื่อนำความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับมาปรับประยุกต์นำไปใช้สู่การปฏิบัติจริง โดยมีประเด็นสำคัญในการศึกษาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ดังนี้

- 1) การดำเนินงานกลุ่มผู้ผลิตตามแนวทางสหกรณ์
- 2) การส่งเสริมสนับสนุนของสหกรณ์ต้นสังกัด
- 3) การจัดการฟาร์มแหล่งผลิตสินค้าเกษตรคุณภาพ

- 4) การพัฒนาช่องทางการตลาดสินค้าเกษตรคุณภาพ
- 5) การเชื่อมโยงเครือข่ายด้านการผลิตและการตลาด

ผลการดำเนินการวิจัย กิจกรรมย่อยที่ 2.2

ผลที่เกิดขึ้นจากการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรง ณ สหกรณ์การเกษตรบ้านรังสีหมอก จำกัด จังหวัดราชบุรี ทำให้เกษตรกรสมาชิกเกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวทางการดำเนินงานกลุ่มผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่ง ข้าวโพดฝักอ่อน ชมพูทับทิมจันทร์และกลุ่มผู้ผลิตปุ๋ยหมักชีวภาพตามแนวทางสหกรณ์ รวมถึงการพัฒนาการผลิตสินค้าเกษตรให้มีคุณภาพ และการพัฒนาช่องทางการตลาด และแนวทางการสนับสนุนของสหกรณ์ ตลอดจนรูปแบบการบริหารจัดการธุรกิจรวบรวมผลผลิตของ ส่งผลให้สามารถเพิ่มพูนองค์ความรู้แนวทางการวางแผนการผลิตและแผนการตลาดการพัฒนาการผลิตและการจัดการคุณภาพสินค้าของกลุ่มผู้ผลิต รวมถึงการเชื่อมโยงเครือข่ายด้านการผลิตและการตลาดระหว่างกัน มีรายละเอียดผลการศึกษาเรียนรู้ดังนี้

สหกรณ์การเกษตรบ้านรังสีหมอก จำกัด จัดทะเบียนเมื่อวันที่ 29 กรกฎาคม 2549 ปัจจุบันมีสมาชิก 280 คน มีทุนเรือนหุ้น 1 ล้านบาทบาท มีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งเพื่อการทำการเกษตรเพื่อการส่งออก สหกรณ์จะมุ่งเน้นการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ โดยให้ความสำคัญตั้งแต่การควบคุมปัจจัยการผลิตเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า การพัฒนาการผลิต เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า รวมถึงการพัฒนาช่องทางการตลาด ซึ่งพื้นที่ทำการเกษตรในอำเภอดำเนินสะดวก มีลักษณะเป็นที่ราบเกษตรกรส่วนใหญ่จะเพาะปลูกผักและผลไม้ อาทิ หน่อไม้ฝรั่ง ข้าวโพดฝักอ่อน ชมพูทับทิมจันทร์ มะพร้าวน้ำหอม เป็นต้น แปลงเพาะปลูกจะเป็นลักษณะขุดคลองขร่องในการให้น้ำ

ผู้ใหญ่นุญมา สุขบุญชูเทพ (ประธานฯ สหกรณ์การเกษตรบ้านรังสีหมอก จำกัด) เล่าให้ฟังว่า “ในอดีตการทำเกษตรในบ้านรังสีหมอก จะเป็นลักษณะต่างคน ต่างทำ ต่างคนต่างขาย ต่างแย่งชิงราคากัน ส่งผลให้เกิดปัญหาด้านเศรษฐกิจและสังคม ชุมชนขาดความเข้มแข็ง ทำให้ผู้นำชุมชนได้ปรึกษาหารือถึงแนวทางแก้ไขปัญหา ซึ่งเล็งเห็นความสำคัญในการรวมกลุ่มเพื่อช่วยเหลือตนเอง และช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ตามแนวทางสหกรณ์ โดยนำระบบสหกรณ์มาใช้ในการแก้ไขปัญหาดังกล่าว การสร้างแรงจูงใจในการรวมกลุ่มของเกษตรกรนั้น สหกรณ์วางแผนการดำเนินงาน ตั้งแต่การเปิดเวทีชุมชนแบบมีส่วนร่วม เพื่อสร้างความเข้าใจให้เกษตรกรเห็นความสำคัญของระบบสหกรณ์ สมาชิกจะไม่มีใครได้ ใครเสีย ทุกคนได้และเสียเท่ากัน ใครทำธุรกิจกับสหกรณ์มาก ก็จะได้รับเฉลี่ยคืนมาก ถ้าหากสมาชิกให้ความสำคัญกับการใช้ธุรกิจของสหกรณ์มากขึ้นเท่าใด สหกรณ์ของเราก็จะประสบผลสำเร็จมากขึ้นตามไปด้วย”

ผู้ใหญ่นูญมา เล่าต่อว่า “การดำเนินธุรกิจ สหกรณ์ไม่มุ่งเน้นธุรกิจสินเชื่อ แต่มุ่งเน้นธุรกิจรวมซื้อและรวมขาย การรวมกันซื้อวัตถุดิบในการผลิตปัจจัยการผลิต (ปุ๋ยหมักชีวภาพ) เพื่อลดต้นทุนการผลิตให้แก่สมาชิก รวมถึงร่วมกันพัฒนาการผลิตสินค้าคุณภาพ การรวมกันขายผลผลิต โดยสหกรณ์จะเป็นผู้รวบรวมผลผลิตจากสมาชิก เพื่อจัดจำหน่ายไปตามช่องทางการตลาด เป้าหมายต่างๆ ทั้งตลาดต่างประเทศ และตลาดในประเทศ อาทิ หน่อไม้ฝรั่ง ข้าวโพดฝักอ่อน ชมพู ทับทิมจันทร์ และมะพร้าวน้ำหอม เป็นต้น ซึ่งการขายผลผลิตไม่จำเป็นจะต้องผ่านบัญชีสหกรณ์ เนื่องจากสหกรณ์ไม่มุ่งเน้นรายได้ และปริมาณธุรกิจของสหกรณ์ แต่มุ่งเน้นรายได้ของสมาชิก ให้สมาชิกสามารถขายผลผลิตได้ราคาที่เป็นธรรม และมีปัจจัยการผลิตที่มีคุณภาพ ต้นทุนต่ำใช้”

คุณจรัญ แสนสุข (กรรมการสหกรณ์การเกษตรบ้านรางสีหมอก จำกัด) เสริมว่า “ในส่วนของดำเนินธุรกิจรวบรวมผลผลิตของสหกรณ์นั้นสมาชิกจะจำหน่ายผลผลิตผ่านสหกรณ์ โดยมีข้อตกลงร่วมกันในการหักค่าบริการจัดการ (ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน) กิโลกรัมละ 1 บาท เพื่อเป็นรายได้ของสหกรณ์ และสหกรณ์มีการดูแลระบบการเงินให้แก่สมาชิก โดยการทำสัญญาร่วมกับคู่ค้า กำหนดเงื่อนไขการชำระเงินไม่เกิน 7 วัน วงเงินเงินค้ำประกัน จำนวน 400,000 บาท เป็นหลักประกันในการร่วมค้า ซึ่งสัญญามีระยะเวลา 3 ปี”



ภาพที่ 10 ศึกษาเรียนรู้ การดำเนินงานสหกรณ์การเกษตรบ้านรางสีหมอก จำกัด

1. กลุ่มผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งอินทรีย์

1.1) ด้านการบริหารจัดการกลุ่ม มีโครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มที่ชัดเจน มีการแบ่งแยกหน้าที่ตามภารกิจ สมาชิกมีหน้าที่ในการดูแลจัดการผลผลิตของตนเอง เมื่อขนส่งมาถึงจุดรวบรวมผลผลิต สมาชิกจะทำการคัดแยกเกรด (A /B /C และตกเกรด) ชั่งน้ำหนัก จัดเรียงสินค้ารอการขนส่ง โดยที่จุดรวบรวมผลผลิตของสหกรณ์จะมีเพียงพนักงานควบคุมคุณภาพสินค้าและออกตั๋วสินค้าให้แก่สมาชิกเท่านั้น ส่วนคณะกรรมการกลุ่มจะควบคุมมาตรฐานการผลิต คณะกรรมการ 1 คน จะดูแลสมาชิก 10 คน และสมาชิกทั้ง 10 คน จะดูแลซึ่งกันและกัน

1.2) ด้านการผลิต สมาชิกจะมีการวางแผนการผลิตร่วมกัน เพื่อกำหนดแปลงปลูก ช่วงพักต้นและพักแปลง มีการจัดการฟาร์มแหล่งผลิต ภายใต้ระบบการจัดการคุณภาพ GAP โดยคณะกรรมการกลุ่มและคู่ค้าจะร่วมกันตรวจเยี่ยมฟาร์มแหล่งผลิต เพื่อควบคุมมาตรฐานการผลิต เพื่อสร้างความมั่นใจในคุณภาพสินค้า

1.3) ด้านการตลาด ดำเนินการรวบรวมผลผลิตจากสมาชิกในลักษณะการติดต่อซื้อขายผูกขาดฟาร์ม (Contact Farming) ระหว่างสหกรณ์กับสมาชิก โดยมีการประกันราคาสินค้าเกรด A /B /C ซึ่งเป็นที่ต้องการของตลาดต่างประเทศ ได้แก่ ประเทศจีน, ไต้หวัน และสิงคโปร์ ในส่วนสินค้าตกเกรด จัดจำหน่ายไปยังตลาดในประเทศ ได้แก่ ตลาดท้องถิ่น ตลาดไท จังหวัดปทุมธานี



ภาพที่ 11 ศึกษาเรียนรู้ การดำเนินการกลุ่มผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งอินทรีย์

2. กลุ่มผู้ผลิตข้าวโพดฝักอ่อน

2.1) ด้านการบริหารจัดการกลุ่ม มีโครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มแบบง่าย มีผู้ประสานงานระหว่างสหกรณ์กับกลุ่ม สมาชิกมีหน้าที่ในการดูแลจัดการผลผลิตของตนเอง เมื่อขนส่งมาถึงจุดรวบรวมผลผลิตของกลุ่ม สมาชิกจะทำการการคัดแยกเกรด (A /B /C และตกเกรด), ชั่งน้ำหนัก, จัดเรียงสินค้ารอการขนส่งมายังโรงคัดบรรจุ การบริหารจัดการจุดรวบรวมผลผลิตของกลุ่ม มีการว่าจ้างแรงงานผู้สูงวัยในชุมชนปอกเปลือกข้าวโพดฝักอ่อน เพื่อให้เกิดการมีส่วนร่วม และสร้างรายได้ให้แก่ผู้สูงวัยในชุมชน

2.2) ด้านการผลิต มีการดำเนินงานลักษณะเดียวกับกลุ่มผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งอินทรีย์ สมาชิกจะมีการวางแผนการผลิตร่วมกัน เพื่อกำหนดแปลงปลูก ช่วงพักต้น และพักแปลง มีการจัดการฟาร์มแหล่งผลิต ภายใต้ระบบการจัดการคุณภาพ GAP เช่นกัน

2.3) ด้านการตลาด มีการดำเนินงานลักษณะเดียวกับกลุ่มผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งอินทรีย์ มีการประกันราคาสินค้าเกรดส่งออก ซึ่งมีช่องทางการตลาดเดียวกัน ปริมาณและมูลค่าการส่งออกผักทั้ง 2 ชนิด ในปีที่ผ่านมา มีปริมาณมากกว่า 1,000 ตัน มูลค่ามากกว่า 20 ล้านบาท นอกจากนี้ยังมีการเชื่อมโยงด้านการตลาดกับเกษตรกรในพื้นที่ใกล้เคียง เนื่องจากปริมาณผลผลิตคุณภาพมีไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด



ภาพที่ 12 ศึกษาเรียนรู้ การดำเนินการกลุ่มผู้ผลิตข้าวโพดฝักอ่อน

3. กลุ่มผู้ผลิตชมพู่ทับทิมจันทร์

3.1) ด้านการบริหารจัดการกลุ่ม มีโครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มแบบง่าย มีผู้ประสานงานระหว่างสหกรณ์กับกลุ่ม สมาชิกมีหน้าที่ในการดูแลจัดการผลผลิตของตนเอง เมื่อขนส่งมาถึงจุดรวบรวมผลผลิตของกลุ่ม สมาชิกจะทำการการคัดแยกเกรด ชั่งน้ำหนัก คัดบรรจุ และจัดเรียงสินค้ารอการขนส่ง

3.2) ด้านการผลิต สมาชิกยังไม่มีกรวางแผนการผลิตที่ชัดเจน สหกรณ์จะต้องวางแผนการผลิต เพื่อขยายกำลังการผลิต รวมถึงการควบคุมคุณภาพ ให้มีการจัดการฟาร์มแหล่งผลิต ภายใต้ระบบการจัดการคุณภาพ GAP เพื่อสร้างความมั่นใจในคุณภาพสินค้า

3.3) ด้านการตลาด การจำหน่ายผลผลิตของสมาชิกจะเป็นในลักษณะการติดต่อซื้อขายผูกขาดฟาร์ม (Contact Farming) ระหว่างบริษัทกับสมาชิก เนื่องจากยังไม่มีกรทำสัญญาาร่วมค้ากับสหกรณ์ ซึ่งในอนาคตสหกรณ์มีแผนการขยายช่องทางการตลาด เพื่อจำหน่ายผลผลิตเกรดรอง ซึ่งเป็นที่ต้องการของตลาดห้างค้าปลีก - ค้าส่งสมัยใหม่ (Modern Trade) ส่วนสินค้าตกเกรดยังคงจัดจำหน่ายตลาดในประเทศ ได้แก่ ตลาดท้องถิ่น ตลาดไท จังหวัดปทุมธานี ส่วนผลผลิตที่เสียหายจะถูกนำมาที่สหกรณ์ เพื่อเป็นส่วนผสมในการผลิตปุ๋ยชีวภาพ



ภาพที่ 13 ศึกษาเรียนรู้ การดำเนินการกลุ่มผู้ผลิตชมพู่ทับทิมจันทร์

4. กลุ่มผู้ผลิตปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพ

สหกรณ์ให้ความสำคัญกับการผลิตอาหารปลอดภัย ซึ่งการผลิตที่ปลอดภัยจะต้องมีการพัฒนาคุณภาพการผลิต ปลอดภัยจากสารเคมีตกค้าง การส่งเสริมให้มีการผลิตปัจจัยการผลิตใช้เอง อาทิ ปุ๋ยหมักชีวภาพ, น้ำส้มควันไม้ เพื่อให้เกิดความปลอดภัยต่อผลผลิต และเกษตรกรผู้ผลิต รวมทั้งช่วยลดต้นทุนปัจจัยการผลิต และโอกาสเสี่ยงจากปุ๋ยอินทรีย์ที่ไม่ได้มาตรฐาน ซึ่งสามารถสร้างความมั่นใจในความปลอดภัยแก่ผู้บริโภค และสามารถตรวจสอบย้อนกลับฟาร์มแหล่งผลิตได้

ผู้ใหญ่บุญมา เล่าให้ฟังว่า “อดีตที่ผ่านมากเกษตรกรนิยมใช้ปุ๋ยเคมี เนื่องจากมีความสะดวกในการใช้ ได้ผลเร็ว แต่ข้อเสีย คือ ทำให้ดินเสีย ดินเสีย ดังนั้นการชักจูงให้เกษตรกรหันกลับมาใช้ปุ๋ยหมัก จึงเป็นเรื่องยาก คณะกรรมการผู้ริเริ่มแนวคิด จึงเริ่มผลิตใช้เองก่อน จนเห็นผลนำไปสู่การประชาสัมพันธ์แบบปากต่อปาก ทำให้สมาชิกหันกลับมาใช้ปุ๋ยหมักกันมากขึ้น จากเดิมผลิตครั้งละ 4 ตัน ปัจจุบันผลิตครั้งละ 80 ตัน แต่ก็ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการของสมาชิก โดยได้รับการสนับสนุนโรงผลิตปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพจากภาครัฐ เพื่อใช้ในการผลิตปุ๋ยใช้เอง”

4.1) ด้านการบริหารจัดการกลุ่ม มีโครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มแบบง่าย มีผู้ประสานงานระหว่างสหกรณ์กับกลุ่ม คณะกรรมการมีหน้าที่ในการดูแลจัดการด้านจัดซื้อวัตถุดิบ ภายใต้แนวคิด “รวมกันซื้อ แล้วแบ่งกันใช้” รายได้จากการจำหน่ายปุ๋ย 1 กอง (80 ตัน) ประมาณ 2,600 กระสอบ (กระสอบละ 30 กิโลกรัม) จัดสรรให้สหกรณ์ 200 กระสอบ เพื่อให้สหกรณ์จัดจำหน่ายเป็นรายได้ของสหกรณ์ และมีการจัดตั้งกองทุนปุ๋ยหมักชีวภาพ จัดสรรผลกำไรประจำปี 10% เข้าเป็นเงินกองทุน

4.2) ด้านการผลิต คุณภาพมาตรฐานการผลิตปุ๋ยหมักชีวภาพ ผ่านการวิเคราะห์และได้รับการรับรองจากกรมวิชาการเกษตร ซึ่งสร้างความเชื่อมั่น ความมั่นใจ ในคุณภาพและความปลอดภัยให้แก่สมาชิกผู้ใช้ คู่ค้า และผู้บริโภค ปัจจุบันประสบปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบสำคัญ คือ คอลาดวน (รำข้าว+จมูกข้าว) ซึ่งเป็นธาตุอาหารสำคัญในการเลี้ยงจุลินทรีย์ให้เจริญเติบโตได้ดี เนื่องจากนโยบายการห้ามสีข้าวของภาครัฐ

4.3) ด้านการตลาด จัดจำหน่ายให้แก่สมาชิกที่มีส่งจองล่วงหน้า โดยตั้งราคาขายกระสอบละ 65 บาท (ต้นทุน 45 บาท) ซึ่งยอดส่งจองจะหมดตั้งแต่ยังไม่เริ่มผลิต



ภาพที่ 14 ศึกษาเรียนรู้ การดำเนินการกลุ่มผู้ผลิตปุ๋ยอินทรีย์ชีวาภา

ผู้ใหญ่บุญมา เปิดเผยการผลิตปุ๋ยหมักชีวาภา โดยมีวัตถุดิบและกระบวนการผลิต ดังนี้

- 1) วัตถุดิบหลัก ได้แก่ (1) คอตำควน (รำข้าว+จมูกข้าว) (2) มูลวัว (3) มูลไก่ (4) มูลสุกร
- 2) ส่วนผสม ได้แก่ (1) EM (ผัก) (2) กากน้ำตาล (3) จุลินทรีย์
- 3) กระบวนการผลิต มีขั้นตอน ดังนี้
 - 3.1) นำวัตถุดิบหลัก มาผสมกับ EM (ผัก) และกากน้ำตาลในอัตราส่วน 1 ต่อ 100
 - 3.2) ผสมจุลินทรีย์ หมักทิ้งไว้ ควบคุมอุณหภูมิ ไม่เกิน 60 องศาเซลเซียส (ถ้าสูงเกินกว่า 60 องศาเซลเซียส จุลินทรีย์จะตาย)
 - 3.3) คลุกเคล้าทุก 4-5 วัน ประมาณ 7-8 ครั้ง (ระยะเวลาประมาณ 45 วัน)
 - 3.4) หมักทิ้งไว้จนครบ 2 เดือน บรรจุกระสอบจัดจำหน่ายให้แก่สมาชิก

จุดเด่น ของสหกรณ์การเกษตรบ้านรางสีหมอก จำกัด คือ ความร่วมมือ ร่วมใจและความเสียสละของคณะกรรมการและเกษตรกรสมาชิก ในการร่วมกันพัฒนาคุณภาพชีวิตของเกษตรกรสมาชิก และพัฒนาให้ระบบสหกรณ์เป็นกลไกสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจและชุมชน

ผลที่เกิดขึ้นจากการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรง ณ สหกรณ์ชมรมชาวสวนมะม่วงฉะเชิงเทรา จำกัด จังหวัดฉะเชิงเทรา ทำให้เกษตรกรสมาชิกสามารถเพิ่มพูนองค์ความรู้เกี่ยวกับแนวทางการบริหารจัดการมะม่วงคุณภาพเพื่อการส่งออกทั้งระบบ เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้านการบริหารจัดการธุรกิจรวบรวมมะม่วงเพื่อการส่งออก การพัฒนาการผลิตและการจัดการคุณภาพ การวางแผนการผลิตและการตลาดมะม่วงเพื่อการส่งออก และแนวทางการพัฒนาช่องทางการตลาดทั้งต่างประเทศและในประเทศ รวมถึงการเชื่อมโยงเครือข่ายผู้ผลิตมะม่วงเพื่อการส่งออกในพื้นที่จังหวัดฉะเชิงเทรา มีรายละเอียดผลการศึกษาเรียนรู้ดังนี้

สหกรณ์ชมรมชาวสวนมะม่วง จังหวัดฉะเชิงเทรา จำกัด เกิดจากการรวมตัวของวิสาหกิจชุมชนชาวสวนมะม่วงอำเภอต่างๆ ได้แก่ อำเภอบางคล้า สนามชัยเขต แปลงยาวพนมสารคาม ท่าตะเกียบ คลองเขื่อน และราชสาสน์ รวม 7 กลุ่ม เป็นเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนชาวสวนมะม่วงจังหวัดฉะเชิงเทรา ภายใต้วิสัยทัศน์ “รวมใจเป็นหนึ่ง มุ่งมั่นพัฒนา คุณภาพมะม่วงสู่ระดับสากล” และมีวัตถุประสงค์การดำเนินงาน ดังนี้

- 1) เป็นศูนย์กลางระหว่างองค์กรกับสมาชิก ด้านการผลิต/การตลาด
- 2) ส่งเสริมสนับสนุนการดำเนินงานของสมาชิกและจัดหาปัจจัยการผลิต/การตลาด
- 3) เป็นศูนย์กลางเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารและเทคโนโลยีการผลิตให้มีคุณภาพ
- 4) เป็นศูนย์กลางในการรวบรวมผลผลิตทางการเกษตรและผลิตภัณฑ์ของสมาชิก

โดยสมาชิกต้องได้รับประโยชน์สูงสุด จากการรวมตัวกันพัฒนาคุณภาพผลผลิตขายราคาสูงกว่าท้องตลาด และรวมตัวจัดหาปัจจัยการผลิตที่ดีมีคุณภาพ ราคาต่ำกว่าท้องตลาด

ปัจจุบันสหกรณ์มีสมาชิก 176 คน พื้นที่เพาะปลูกมะม่วง 10,000 ไร่ ผลผลิตที่ได้ประมาณปีละ 7,000 ตัน โดยได้สร้างศูนย์กลางรวบรวมผลผลิตมะม่วงที่จะจัดส่งให้กับบริษัทผู้ส่งออกต่างๆ และเป็นแหล่งข้อมูล เช่น ภาวะราคา ปริมาณการสั่งซื้อแต่ละครั้งของบริษัท โดยมีห่วงโซ่อุตสาหกรรมตั้งแต่ ปัจจัยการผลิต, ผู้ผลิต, ผู้จำหน่าย จนถึงผู้บริโภค

คุณศักดิ์ (ประธานฯ สหกรณ์ชมรมชาวสวนมะม่วง จ.ฉะเชิงเทรา จำกัด) เล่าให้ฟังว่า “มะม่วง คือ ผลไม้สุขภาพ เนื่องจากมีสารเบต้าแคโรทีน ซึ่งเป็นสารต้านอนุมูลอิสระเพื่อลดการออกฤทธิ์ของสารก่อมะเร็ง เช่น มะม่วงน้ำดอกไม้ผลสุก มีสารเบต้าแคโรทีน ประมาณ 527 ไมโครกรัม, วิตามิน E 0.66 มิลลิกรัม, วิตามิน C 9 มิลลิกรัม และมีพลังงาน 47 กิโลแคลอรี ส่วนมะม่วงเขียวเสวยผลดิบ มีสารเบต้าแคโรทีน ประมาณ 34 ไมโครกรัม, วิตามิน E 0.91 มิลลิกรัม, วิตามิน C 6 มิลลิกรัม และมีพลังงาน 52 กิโลแคลอรี นอกจากนี้สหกรณ์ มีการรณรงค์อนุรักษ์

มะม่วงสายพันธุ์ต่างๆ อาทิ มะม่วงน้ำดอกไม้สีทอง มะม่วงเขียวเสวย มะม่วงแรด มะม่วงทวาย เตือนแก้ว มะม่วงฟ้าลั่น และมะม่วงไข่ตึก เพื่อรักษามะม่วงสายพันธุ์ต่างๆ ไว้ไม่ให้สูญหาย”

การพัฒนาคุณภาพสวนมะม่วง ผลผลิตมะม่วง เพื่อการส่งออก มีการส่งเสริมให้สมาชิก มีความรู้ ความเข้าใจในการพัฒนาผลผลิตให้มีคุณภาพมาตรฐานตามระบบ GAP, มีความชัดเจนในเรื่องของปริมาณผลผลิต มีความแม่นยำเรื่องระยะเวลาส่งมอบสินค้า ผลผลิตปลอดภัยจากสารเคมี รวมถึงขั้นตอนการผลิตมะม่วงเพื่อการส่งออก โดยมีมาตรฐานมะม่วงเพื่อการส่งออก ดังนี้

- 1) การปฏิบัติดูแลสวนถูกต้องตามหลักวิชาการ ระบบเกษตรดีที่เหมาะสม GAP พีช
- 2) ห่อผลด้วยวัสดุที่เหมาะสมในช่วงระยะ 2 เดือน ก่อนเก็บเกี่ยวผลผลิต
- 3) น้ำหนักของผลจะต้องได้มาตรฐานที่กำหนดร่วมกัน
- 4) ลักษณะของผิวไม่มีรอยแผลที่เกิดจาก โรคและแมลง คราบยาง รอยข้ำ กระแทก
- 5) ลักษณะของผลมะม่วงต้องตรงตามสายพันธุ์
- 6) การเก็บมะม่วงที่ความแก่ 85 – 90% ตามดัชนีการเก็บเกี่ยวมะม่วง (Harvesting Index) ห่อหุ้มผลมะม่วงด้วยตาข่ายโพลี ก่อนบรรจุลงภาชนะ

นอกจากนี้ มีการส่งเสริมให้สมาชิกจัดทำข้อมูลพื้นฐานการผลิต, ประมาณการผลผลิต จัดส่งให้สหกรณ์ทุกเดือน เพื่อจะได้ทำการตลาดอย่างแม่นยำ



ภาพที่ 15 ศึกษาเรียนรู้ การดำเนินการสหกรณ์ชมรมชาวสวนมะม่วง จ.ฉะเชิงเทรา จำกัด

การพัฒนาช่องทางการตลาดมะม่วงส่งออก มีการประชุมร่วมกันเพื่อสร้างความเข้าใจในแนวทางการพัฒนาการผลิตมะม่วงตลอดฤดู การควบคุมการผลิตให้ได้ผลผลิตตรงตามความต้องการของตลาด เพื่อให้เกษตรกรสามารถขายมะม่วงได้ราคาดี โดยมีช่องทางการตลาดเป้าหมายต่างๆ ดังนี้

1. ตลาดต่างประเทศ ผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายของบริษัทส่งออกต่างๆ มีการเซ็นสัญญาซื้อ-ขายล่วงหน้า ระหว่างสหกรณ์กับคู่ค้า ร่วมมือกันกำหนดคุณภาพมาตรฐาน ที่ผู้รับซื้อต้องการ และราคาที่เกษตรกรพอใจ ซึ่งจะสามารถสร้างความมั่นใจให้แก่สมาชิก และคู่ค้า โดยตลาดเป้าหมายสำคัญ ได้แก่ ประเทศญี่ปุ่น ยุโรป อเมริกา และจีน ภายใต้ชื่อการค้า “CMC”

2. ตลาดภายในประเทศ มีตลาดเป้าหมายสำคัญอยู่ 3 ช่องทางการจัดจำหน่าย ได้แก่

2.1) ตลาดห้างสรรพสินค้า ได้แก่ ห้างเดอะมอลล์ ภายใต้ชื่อการค้า “ทองแปดริ้ว”

2.2) ตลาดทั่วไป ได้แก่ ตลาดไท, ตลาดสี่มุมเมือง เป็นต้น

2.3) ตลาดท้องถิ่น ได้แก่ งานเทศกาลมะม่วงในจังหวัด ภายใต้ชื่อการค้า “QM”

คุณศักดิ์ เสริมว่า “มะม่วงทุกผลของสหกรณ์ จะผ่านการคัดแยกเกรด ตัดสติ๊กเกอร์เพื่อรับรองคุณภาพและแหล่งผลิต ซึ่งคู่ค้า และผู้บริโภค สามารถตรวจสอบย้อนกลับแหล่งผลิตได้”



ภาพที่ 16 ศึกษาเรียนรู้ การจัดการคุณภาพมะม่วงเพื่อการส่งออก

จุดเด่น ของสหกรณ์ชมรมชาวสวนมะม่วงฉะเชิงเทรา จำกัด คือ การพัฒนามาตรฐานการผลิตมะม่วงเพื่อการส่งออกให้มีมาตรฐานเดียวกัน และการวางแผนการผลิตและการตลาด ตลอดจนการสร้างแบรนด์จนเป็นที่ยอมรับในคุณภาพ

ผลที่เกิดขึ้นจากการศึกษาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรง ทำให้เกษตรกรสมาชิกเพิ่มพูนองค์ความรู้เกี่ยวกับแนวทางการดำเนินงานของกลุ่มผู้ผลิต และแนวทางการเชื่อมโยงเครือข่ายด้านการผลิตและการตลาดระหว่างกลุ่มผู้ผลิตกับสหกรณ์ต้นสังกัด สามารถนำความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับมาปรับประยุกต์ใช้นำไปสู่การปฏิบัติจริง เพื่อเป็นแนวทางการกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ และการขับเคลื่อนของสหกรณ์การเกษตรแม่ข่าย ผ่านกระบวนการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย ส่งผลให้เกิดความตระหนักคิดและเห็นความสำคัญในการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจและสังคม เพื่อประโยชน์ของมวลสมาชิกและชุมชน มีรายละเอียดประเด็นสำคัญดังนี้

1) เกิดจิตสำนึกใหม่และให้ความสำคัญกับการมีส่วนร่วมในการร่วมพลังและพัฒนา กลุ่มให้มีความเข้มแข็ง ภายใต้อุดมการณ์ที่ว่า “การช่วยเหลือตนเองและการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ตามหลักการสหกรณ์จะนำไปสู่การกินคืออยู่ดี มีความเป็นธรรมและสันติสุขในสังคม”

2) เกิดความตระหนักคิดและเห็นความสำคัญในการเพิ่มพูนองค์ความรู้ให้เกษตรกรสมาชิกมีความรู้ ความสามารถ และทักษะด้านต่างๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินการกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ให้มีความเข้มแข็งเป็นที่พึ่งพาของสมาชิกและชุมชน

3) เกิดการเรียนรู้และให้ความสำคัญในการสนับสนุนให้เกษตรกรสมาชิกมีความรู้ความเข้าใจในการจัดการฟาร์มแหล่งผลิต การผลิตสินค้ามาตรฐานและปลอดภัย ภายใต้ระบบ GAP ตลอดจนการพัฒนาการผลิตสินค้าให้มีคุณภาพได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด

4) เกิดการเรียนรู้และมั่นใจในโอกาสและแนวโน้มทิศทางการตลาดสินค้าเกษตรคุณภาพ ภายใต้แนวคิดการตลาดนำการผลิต ผู้การวางแผนพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด และสร้างความเชื่อมั่นในคุณภาพมาตรฐานและปลอดภัย

5) เกิดการเรียนรู้แนวคิดและแนวทางการเชื่อมโยงเครือข่ายด้านการผลิตและการตลาดระหว่างกัน มุ่งเน้นให้สมาชิกเห็นประโยชน์และความสำคัญของการจัดบันทึกข้อมูลด้านการผลิตและข้อมูลการจำหน่ายผลไม้ เพื่อนำข้อมูลที่ได้รับมาใช้ในการวางแผนการผลิตและการตลาดร่วมกัน



ภาพที่ 17 เปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้องค์ความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับ



ภาพที่ 18 เปิดเวทีแบบมีส่วนร่วม กำหนดแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

กิจกรรมย่อยที่ 2.3 เปิดเวทีแบบมีส่วนร่วม สรุปลงและสังเคราะห์ผลการศึกษาเรียนรู้ผ่าน ประสบการณ์ตรง เพื่อจัดทำแผนการพัฒนากลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพนำไปสู่การปฏิบัติจริง

ทีมวิจัย ร่วมกับสหกรณ์การเกษตรระยอง จำกัด และสำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี จัดเวทีแบบมีส่วนร่วม สรุปลงและสังเคราะห์ผลการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรง เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวทางการจัดทำแผนการพัฒนากลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ตามกรอบแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพให้สอดคล้องกับศักยภาพและความต้องการของกลุ่ม โดยการเปิดเวทีระดมความคิดเห็นในการจัดทำแผนการพัฒนากลุ่มนำไปสู่การปฏิบัติจริงได้อย่างมีประสิทธิภาพ มุ่งเน้นให้เกิดการมีส่วนร่วมในการขับเคลื่อนการดำเนินการเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้กลไกของสหกรณ์การเกษตร โดยเป้าหมายเข้าร่วมเวที ประกอบด้วยกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพทั้ง 4 กลุ่ม ผู้แทนคณะกรรมการ/เจ้าหน้าที่สหกรณ์ เจ้าหน้าที่สำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี ทีมวิจัยและผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง

ผลการดำเนินการวิจัย กิจกรรมย่อยที่ 2.3

ผลที่เกิดขึ้นจากการเปิดเวทีแบบมีส่วนร่วม สามารถสรุปลงและสังเคราะห์ผลการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรง ทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้องค์ความรู้และประสบการณ์ที่หลากหลาย มาปรับประยุกต์ใช้นำไปสู่การปฏิบัติจริงให้เหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการของแต่ละกลุ่ม ส่งผลให้เกิดการสร้างภาวะผู้นำ เป็นแกนนำในการขับเคลื่อนการดำเนินการกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ โดยมีรายละเอียดการสรุปผลการศึกษาดังนี้

คุณณรงค์ อี๋ห่วย (ประธานฯ กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลอ่างศิระ) สรุปผลการศึกษาระบุว่า “ที่มาของโครงการดีๆ เกิดขึ้นจากการสนับสนุนของสหกรณ์ และสำนักงานสหกรณ์จังหวัด ผลักดันให้เกิดการรวมกลุ่มของสมาชิก สิ่งแรกที่เราได้จากการรวมกลุ่ม คือ “ความอยาก” อยากได้ความรู้ อยากได้โอกาส ซึ่งเราได้โอกาสแลกเปลี่ยนเรียนรู้จากการศึกษาเรียนรู้แนวทางการดำเนินงานของกลุ่มผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งและข้าวโพดฝักอ่อน จังหวัดราชบุรี จุดแข็ง คือ การจัดจำหน่ายแบบขายตรง ไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง ทำให้ได้รับราคาที่เป็นธรรม ปัจจัยสำคัญคือการผลิตที่ไม่ใช้สารเคมี ทำให้สินค้ามีคุณภาพและปลอดภัย เป็นที่ต้องการของตลาดต่างประเทศ สำหรับสิ่งที่ได้เรียนรู้ นำมาปรับประยุกต์ใช้ในการผลิตมังคุด คือ การใช้น้ำส้มควันไม้ในการพัฒนาการผลิตมังคุด เพื่อเป็นแนวทางในการผลิตมังคุดปลอดสารเคมี โดยสมาชิกต้องมีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ หรือใครเคยทดลองใช้ว่าได้ผลหรือไม่ รวมถึงการผลิตปุ๋ยหมักชีวภาพใช้เอง ซึ่งเป็นการลดต้นทุนปัจจัยการผลิตที่มีราคาสูงขึ้นตลอด นอกจากนี้การควบคุมสารเคมีในการผลิต โดยการให้คณะกรรมการและประธานกลุ่มเป็นผู้ตรวจสอบให้คำแนะนำ ทำให้เกิดความสัมพันธ์

อันดี ความร่วมมือ ความสามัคคี และความซื่อสัตย์ ซึ่งสิ่งที่กลุ่มผู้ผลิตมังคุดของเรายึดถือปฏิบัติ ก็คือ สร้างความร่วมมือ ความสามัคคี และความซื่อสัตย์ จากการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน”

“แห่งที่สอง สหกรณ์ชมรมชาวสวนมะม่วง จังหวัดฉะเชิงเทรา จุดแข็ง คือ มาตรฐานคุณภาพมะม่วง ผลผลิตสามารถตรวจสอบสารพิษ/สารตกค้าง ได้ตามมาตรฐานระบบ GAP สร้างความมั่นใจในความปลอดภัยของผลผลิตให้แก่ลูกค้า/ผู้บริโภค ปัจจัยสำคัญ คือ สมาชิกเห็นความสำคัญในการจดบันทึกข้อมูลการผลิตของตนเอง ทำให้รู้ข้อมูลผลผลิตและแหล่งที่มา สิ่งที่ได้เรียนรู้นำมาปรับประยุกต์ใช้ คือ การสร้างความเข้มแข็งของกลุ่ม เริ่มจากสมาชิกต้องเรียนรู้ ทั้งเรื่องสารเคมี/สารพิษตกค้าง การสร้างความเข้าใจให้สมาชิกเห็นความสำคัญในการจดบันทึกข้อมูล/ประวัติการผลิตของตนเอง เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ นำข้อมูลมาใช้ในการวางแผนการผลิตมังคุด และให้สหกรณ์นำข้อมูลไปใช้ในการเจรจาหาช่องทางการตลาดมังคุด”

คุณศิลา รสฟุ้ง (ประธานฯ กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลมะขาม) สรุปผลการศึกษาเรียนรู้ว่า “จากการศึกษาเรียนรู้แนวทางการดำเนินงานของสหกรณ์ทั้ง 2 แห่ง จะเห็นได้ว่า เป้าหมายช่องทางการตลาดหลัก คือ ตลาดต่างประเทศ ผลผลิตส่วนใหญ่มีคุณภาพมาตรฐานส่งออกได้ถึง 70% ถ้าเปรียบเทียบกับสหกรณ์ของเรา ซึ่งเป้าหมายช่องทางการตลาดหลัก คือ ตลาดต่างประเทศเหมือนกัน แต่ผลผลิตของสหกรณ์ส่วนใหญ่มีคุณภาพมาตรฐานส่งออกประมาณ 30% ซึ่งจะเห็นว่าสหกรณ์ทั้ง 2 แห่ง มีการวางแผนการผลิต มีการพัฒนาคุณภาพมาตรฐานกระบวนการผลิต สิ่งที่ได้เรียนรู้ นำมาปรับประยุกต์ใช้ คือ ถ้าสมาชิกมีความรู้ ความเข้าใจการพัฒนาคุณภาพมาตรฐานกระบวนการผลิตให้ได้ผลผลิตมีคุณภาพมาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาดเพิ่มมากขึ้น รวมทั้งมีการวางแผนการผลิตให้ผลผลิตออกสู่ตลาดตั้งแต่ต้นฤดูเก็บเกี่ยว สมาชิกก็จะได้รับราคาที่สูงขึ้นตามปริมาณคุณภาพของผลผลิต ซึ่งการรวมกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ทำให้สมาชิกเกิดโอกาสแลกเปลี่ยนเรียนรู้และแบ่งปันภูมิปัญญาในการผลิตมังคุดคุณภาพระหว่างกัน สามารถสมาชิกสามารถเพิ่มพูนองค์ความรู้ที่หลากหลาย เกิดแนวคิด/แนวทางในการพัฒนาคุณภาพมังคุด ซึ่งในปีนี้กลุ่มวางเป้าหมายมังคุดที่มีคุณภาพมาตรฐานส่งออก 50% ของปริมาณมังคุดทั้งหมด”

คุณณรงค์เดช มรคา (เลขานุการกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลวังแฉ่ม) สรุปผลการศึกษาเรียนรู้ว่า “จากการศึกษาเรียนรู้สหกรณ์การเกษตรบ้านรางสีหมอก จำกัด จะเห็นว่าแรกเริ่มมีการรวมกลุ่มผู้ก่อตั้งเพียง 29 คน มีทุนเรือนหุ้น 30,000 บาท มีแนวทางการดำเนินงานกลุ่มผู้ผลิตผักที่มีตลาดเป้าหมายเพื่อการส่งออกชัดเจน จุดแข็ง คือ การรวมกลุ่มที่เข้มแข็ง ทำให้ภาครัฐเห็นความสำคัญในการพัฒนาชุมชน โดยให้การสนับสนุนผ่านสถาบันเกษตรกร”

“ส่วนสหกรณ์ชมรมชาวสวนมะม่วง จังหวัดฉะเชิงเทรา จุดแข็ง คือ การให้ความสำคัญกับคุณภาพมาตรฐานมะม่วง โดยผลผลิตจะผ่านกระบวนการผลิตที่มีมาตรฐาน ผ่านการตรวจ

สารเคมีตกค้างจากหน่วยงานที่ให้การตรวจรับรอง สามารถสร้างความเชื่อมั่นในคุณภาพมะม่วง ให้แก่บริษัทส่งออกและผู้บริโภค สิ่งที่ได้เรียนรู้ นำมาปรับประยุกต์ใช้ คือ การรวมกลุ่มที่เข้มแข็ง มีความร่วมมือ ร่วมใจ สามัคคีกัน จะเป็นแนวทางการดำเนินงานที่นำไปสู่ความสำเร็จได้เช่นกัน”

คุณไหวพริบ ศรีงาม (เลขานุการกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลฉนวน) สรุปผลการศึกษาเรียนรู้ว่า “จากการศึกษาเรียนรู้สหกรณ์ชมรมชาวสวนมะม่วง จังหวัดฉะเชิงเทรา ได้แลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวทางการมะม่วงเกษตรอินทรีย์ พบว่า การผลิตมะม่วงคุณภาพเพื่อการส่งออก ภายใต้ระบบเกษตรอินทรีย์ ยังไม่สามารถพัฒนาการผลิตให้ได้คุณภาพมาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาดเป้าหมายได้ หากเทียบกับการผลิตผักปลอดสารเคมีเพื่อการส่งออกของกลุ่มผู้ผลิตผักสหกรณ์การเกษตรบ้านรางสีหมอก จำกัด ซึ่งเป็นพืชล้มลุกมีกระบวนการผลิตและการควบคุมการใช้สารเคมีในการผลิตที่สามารถทำได้ง่ายกว่า ดังนั้น การผลิตมะม่วงหรือมังคุดคุณภาพเพื่อการส่งออก ซึ่งเป็นไม้ผลยืนต้นเหมือนกัน ยังจำเป็นต้องมีการใช้สารเคมีในกระบวนการผลิต ภายใต้การจัดการคุณภาพมาตรฐานระบบ GAP สิ่งที่ได้เรียนรู้ นำมาปรับประยุกต์ใช้ คือ สมาชิกต้องมีความร่วมมือในการพัฒนาคุณภาพ มีความซื่อสัตย์ในการผลิตมังคุดคุณภาพไม่ทำให้กลุ่มเสียหาย เช่น หยุดการใช้สารเคมีก่อนการเก็บเกี่ยวในระยะเวลาที่มาตรฐานกำหนด เป็นต้น จึงจะสามารถสร้างความเชื่อมั่นและยอมรับในคุณภาพมาตรฐานผลผลิตให้แก่บริษัทส่งออก และผู้บริโภค”

คุณศศิธร วิเศษ (หัวหน้าโครงการวิจัย) สรุปผลการเปิดเวทีเรียนรู้ว่า “จากการศึกษาเรียนรู้ จะสังเกตเห็นว่าเกษตรกรสมาชิกทั้ง 2 แห่ง มีจุดมุ่งหมายในการทำการผลิตสินค้าคุณภาพ เพื่อเป้าหมายตลาดส่งออกเหมือนกัน สมาชิกสหกรณ์การเกษตรบ้านรางสีหมอก จำกัด มีจุดมุ่งหมายในการผลิตผักปลอดสารพิษเพื่อการส่งออก ภายใต้ระบบเกษตรอินทรีย์ เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด ซึ่งมีความต้องการสินค้าเกษตรอินทรีย์ ส่วนสมาชิกสหกรณ์ชมรมชาวสวนมะม่วง จังหวัดฉะเชิงเทรา จำกัด มีจุดมุ่งหมายในการผลิตมะม่วงคุณภาพเพื่อการส่งออก ภายใต้ระบบ GAP เพื่อให้ได้คุณภาพมาตรฐานตามความต้องการของตลาด” ที่สำคัญสามารถตรวจสอบย้อนกลับได้

“หากเปรียบเทียบแนวทางการดำเนินงานของสหกรณ์ทั้ง 2 แห่ง กับสหกรณ์ของเรา จะพบว่าสหกรณ์ทั้ง 2 แห่ง มีการรวมกลุ่มผู้ผลิตที่เข้มแข็ง ก่อนการจัดตั้งเป็นสหกรณ์ โดยสหกรณ์การเกษตรบ้านรางสีหมอก จำกัด มีการรวมกลุ่มผู้ผลิตในลักษณะกลุ่มธรรมชาติในชุมชนก่อนรวมตัวกันจัดตั้งเป็นสหกรณ์ ส่วนสหกรณ์ชมรมชาวสวนมะม่วง จังหวัดฉะเชิงเทรา จำกัด มีการรวมกลุ่มในลักษณะวิสาหกิจชุมชนชาวสวนมะม่วงในอำเภอต่างๆ ก่อนรวมตัวกันจัดตั้งเป็นสหกรณ์เช่นกัน เพื่อเป้าหมายด้านการตอบสนองความต้องการของตลาด ส่วนสหกรณ์ของเรามีการจัดตั้งสหกรณ์ก่อนเมื่อสหกรณ์เข้มแข็ง แล้วจึงค่อยจัดตั้งกลุ่มผู้ผลิต เนื่องจากเกษตรกรสมาชิก

ผู้ผลิตอ่อนแอลง สหกรณ์จึงจำเป็นต้องให้ความสำคัญในการพัฒนาและสนับสนุนให้สมาชิกมีการรวมกลุ่มผู้ผลิต เพื่อพัฒนากระบวนการผลิตผลไม้คุณภาพ แนวทางการพัฒนากระบวนการผลิตเพื่อยกระดับคุณภาพมาตรฐานผลผลิต ที่เห็นได้ชัดเจน คือ การนำเสนอข้อมูลคุณภาพมะม่วงเพื่อการส่งออก การให้ข้อมูลสินค้าแก่ผู้บริโภค เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดในคุณภาพสินค้า”

จากการเปิดเวทีแบบมีส่วนร่วม สามารถกระตุ้นให้เกิดการนำคุณค่าที่ได้รับมาปรับประยุกต์ใช้สู่การปฏิบัติจริง ผ่านการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ส่งผลให้เกิดการกำหนดกรอบแผนงาน/กิจกรรมการดำเนินการกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพตามความต้องการที่แท้จริง ภายใต้การขับเคลื่อนของสหกรณ์การเกษตรแม่ข่ายและภาคีเครือข่ายคุณค่าผลไม้ มีรายละเอียดดังนี้

- 1) กิจกรรมการผลิตปัจจัยการผลิต อาทิ โครงการผลิตปุ๋ยหมักชีวภาพ เป็นต้น
- 2) กิจกรรมการจัดทำฐานข้อมูลการผลิตผลไม้ โดยร่วมกันออกแบบบันทึกข้อมูลพื้นฐานการผลิต แบบบันทึกข้อมูลประวัติการผลิต แบบบันทึกข้อมูลการจำหน่าย เป็นต้น
- 3) กิจกรรมการเพิ่มพูนองค์ความรู้ อาทิ โครงการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรงด้านการบริหารจัดการสวนผลไม้คุณภาพสมัยใหม่จากสวนที่ประสบความสำเร็จ เป็นต้น

คุณศศิธร วิเศษ กล่าวเพิ่มเติมว่า “ในอดีตสมาชิกมักไม่ให้ความสำคัญกับการนัดประชุมกลุ่มของสหกรณ์ มาบ้าง ขาดบ้าง มีหนี้ก็ไม่มา เพราะอายุที่ถูกสหกรณ์ทวงหนี้ แต่เมื่อมีการจัดเวทีประชุม เพื่อพัฒนาการผลิตหรือเป้าหมายการผลิตผลไม้ สมาชิกกลับให้ความร่วมมือเป็นอย่างมาก เนื่องจากเป็นอาชีพหลักของสมาชิก ซึ่งคณะกรรมการ/ฝ่ายจัดการสหกรณ์ต้องตระหนักคิดว่า สหกรณ์ให้ความสำคัญกับสมาชิกในการส่งเสริมอาชีพที่เป็นอาชีพหลักของสมาชิกผู้เป็นเจ้าของแล้วหรือยัง หากสหกรณ์ให้ความสำคัญกับสมาชิก สมาชิกก็ยอมให้ความสำคัญกับสหกรณ์เช่นกัน นั่นคือ บทพิสูจน์สำคัญที่จะแสดงให้เห็นถึงการมีส่วนร่วมระหว่างสมาชิกกับสหกรณ์ที่สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด นัดประชุมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ตั้งแต่ 6 โมงเย็น จนถึง 3 ทุ่ม ยังไม่ยอมเลิก ในช่วงแรกสมาชิกมาประชุมโดยไม่ได้ คาดหวังอะไร แต่เมื่อเวทีประชุมมีการพูดคุยแลกเปลี่ยนเรียนรู้เกี่ยวกับการพัฒนาการผลิตหรือเป้าหมายการผลิตผลไม้ ก็จะมาไม่เคยขาด และอยู่จนเลิกประชุม เพราะว่าเป็นการพูดคุยในเรื่องที่ตนเองมีความรู้และต้องการเรียนรู้ พูดคุยในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับอาชีพของตนเอง พูดคุยในเรื่องที่เป็นความหวังในการมีอาชีพเกษตรกรที่มั่นคง ซึ่งได้สังเกตเห็นถึงความตั้งใจจริง และการให้ความสำคัญซึ่งกันและกันของสมาชิกกับสหกรณ์ ไม่ว่าจะเป็นการนัดประชุมในวัด ในสวนหรือนอกพื้นที่ จากจุดเริ่มต้นความสำเร็จตรงนี้ จึงเกิดแนวคิดร่วมกับคู่ค้าบริษัทส่งออก ในการเติมเต็มความหวังในการพัฒนาการผลิตผลไม้ ด้วยกิจกรรมต่อเนื่อง เพื่อให้ตลาดเกิดการยอมรับในสินค้าของสหกรณ์ ซึ่งในอนาคตจะต้องมีการพัฒนาคุณภาพผลผลิตอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการสร้างแบรนด์สินค้าสหกรณ์ให้เกิดการรับรู้และจดจำของผู้บริโภค”

ผลที่เกิดขึ้นจากการเปิดเวทีระดมความคิด สามารถกำหนดเป้าหมายร่วมในการจัดทำแผนงาน/กิจกรรมการพัฒนาด้านต่างๆ ตามความต้องการที่แท้จริง ผ่านกระบวนการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง โดยมุ่งให้ความสำคัญในการพัฒนาประสิทธิภาพการบริหารจัดการกลุ่มผู้ผลิต การพัฒนาการผลิตและการพัฒนาช่องทางการตลาดผลไม้คุณภาพ ตลอดจนการเชื่อมโยงเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ส่งผลให้เกิดแนวทางการดำเนินงานของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้การขับเคลื่อนของสหกรณ์การเกษตรแม่ข่าย ตามแผนการพัฒนากลุ่มผู้ผลิต รวม 4 แผน

สหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด ได้เสนอแผนการดำเนินงานกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพผ่านสำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี เพื่อขอรับการสนับสนุนงบประมาณจากกรมส่งเสริมสหกรณ์ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ โดยได้รับการสนับสนุนงบประมาณเป็นเงินอุดหนุนจ่ายขาดภายใต้โครงการส่งเสริมพัฒนากลุ่มอาชีพ (กลุ่มพื้นฐาน) กลุ่มละ 40,000 บาท รวม 4 กลุ่ม เป็นเงินทั้งสิ้น 160,000 บาท เพื่อเป็นทุนหมุนเวียนแก่กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพให้สามารถดำเนินการได้ตามแผนงาน/กิจกรรมที่กำหนด โดยมีรายละเอียดดังนี้

- 1) กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลฉม้น กิจกรรมการจัดหาปัจจัยการผลิต
- 2) กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลมะขาม กิจกรรมการผลิตพีชรอง (มะละกอ)
- 3) กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลวังแซ้ม กิจกรรมการผลิตปุ๋ยหมักชีวภาพ
- 4) กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลอ่างศิระ กิจกรรมการจัดหาปัจจัยการผลิต



ภาพที่ 19 เปิดเวทีระดมความคิด จัดทำแผนการดำเนินการกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

กิจกรรมย่อยที่ 2.4 การจัดประชุมสัญจรแบบมีส่วนร่วม เพื่อเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ แนวทางการพัฒนากลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้ภาคีเครือข่ายคุณค่าผลไม้

ทีมวิจัย ร่วมกับสหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด และสำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี ลงพื้นที่จัดประชุมสัญจรแบบมีส่วนร่วม เพื่อเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวทางการดำเนินงานกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพตามแผนงาน/โครงการระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย โดยได้ดำเนินการในพื้นที่อำเภอมะขาม รวม 4 ตำบลนำร่อง จำนวน 4 กลุ่มเป้าหมาย

ผลการดำเนินการวิจัย กิจกรรมย่อยที่ 2.4

ผลที่เกิดขึ้นจากการจัดประชุมสัญจรแบบมีส่วนร่วม ทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวทางการดำเนินงานกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ การพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพและการพัฒนาช่องทางการตลาด สามารถถอดบทเรียนได้ดังนี้

1. การดำเนินการด้านการผลิต

- 1.1) การเพิ่มพูนองค์ความรู้ในกระบวนการจัดการคุณภาพผลไม้ให้แก่สมาชิก
- 1.2) การส่งเสริมให้สมาชิกมีการจดบันทึกข้อมูลด้านการผลิต อาทิ ข้อมูลพื้นฐานการผลิต ประวัติการผลิต สถานการณ์ผลผลิต และปัญหาอุปสรรคในการผลิตผลไม้
- 1.3) การวางแผนการผลิตร่วมกัน โดยการจัดเก็บข้อมูลพื้นฐานการผลิต ประวัติการผลิต สถานการณ์ผลผลิต และปัญหาอุปสรรคในการผลิตผลไม้ของสมาชิก เพื่อรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลสถานการณ์การผลิตในการวางแผนการผลิต
- 1.4) การพัฒนาระบบฐานข้อมูลด้านการผลิต เพื่อใช้ในการวางแผนการตลาด
- 1.5) การจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ข้อมูลจากองค์ความรู้ที่หลากหลาย ทั้งด้านการผลิตและการตลาดระหว่างกัน เพื่อร่วมคิด ร่วมแก้ไข และร่วมพัฒนา โดยกระบวนการมีส่วนร่วม

2. การดำเนินการด้านการตลาด

- 2.1) การเพิ่มพูนองค์ความรู้ด้านการตลาด/ทิศทางตลาดผลไม้คุณภาพให้แก่เกษตรกรสมาชิก
- 2.2) การร่วมกันวางแผนการตลาด โดยการจัดทำฐานข้อมูลพื้นฐานการผลิตผลไม้อิงตารางช่วงระยะเวลาการเก็บเกี่ยว และปริมาณการผลิตในแต่ละช่วง เพื่อรวบรวมและจัดทำฐานข้อมูลปริมาณผลผลิตในการวางแผนการตลาด
- 2.3) การส่งเสริมให้สมาชิกมีการจดบันทึกข้อมูลด้านการตลาด อาทิ ข้อมูลการจำหน่ายผลไม้ ช่องทางการจัดจำหน่าย สถานการณ์ราคา และปัญหา อุปสรรคในการจำหน่ายผลไม้ของสมาชิก



ภาพที่ 20 ประชุมสัญจรแบบมีส่วนร่วม กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลฉมัน



ภาพที่ 21 ประชุมสัญจรแบบมีส่วนร่วม กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลมะขาม



ภาพที่ 22 ประชุมสัญจรแบบมีส่วนร่วม กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลวังแฉ่ม



ภาพที่ 23 ประชุมสัญจรแบบมีส่วนร่วม กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลอ่างศิระ

กิจกรรมที่ 3: การขับเคลื่อนกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ให้สามารถยืนหยัดเผชิญหน้ากับตลาดการค้าเสรีที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

ทีมวิจัยได้ดำเนินกิจกรรมที่ 3 โดยกำหนดออกเป็น 9 กิจกรรมย่อย ดังนี้

กิจกรรมย่อยที่ 3.1 การเพิ่มพูนองค์ความรู้ โดยการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรงด้านการวางแผนการผลิต และการแสวงหาช่องทางการตลาดทั้งในประเทศและตลาดต่างประเทศ

ทีมวิจัย ร่วมกับสหกรณ์การเกษตรเขาชะเมา จ.นครศรีธรรมราช และสำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี นำคณะผู้แทนสหกรณ์การเกษตร ผู้แทนกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพทั้ง 4 กลุ่ม เจ้าหน้าที่สำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี ทีมวิจัยและผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง รวมทั้งสิ้น 45 คน ศึกษาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรงด้านการบริหารจัดการการผลิตและช่องทางการตลาดด้วยหอมทอง ณ สหกรณ์การเกษตรบ้านลาด จำกัด จังหวัดเพชรบุรี และหจก.เกษตรนิษฐ์ ฟูรตส์ จังหวัดปทุมธานี เพื่อนำมาใช้เป็นแนวทางในการวางแผนผลิตพืชรองเพิ่มพูนรายได้ให้กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ เพื่อนำความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับมาปรับประยุกต์นำไปใช้สู่การปฏิบัติจริง ภายใต้การขับเคลื่อนการดำเนินการของภาคีเครือข่ายคุณค่าผลไม้

ผลการดำเนินการวิจัย กิจกรรมย่อยที่ 3.1

ผลที่เกิดขึ้นจากการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรง ทำให้สามารถเพิ่มพูนองค์ความรู้การบริหารจัดการด้วยหอมทองทั้งระบบ นำมาประยุกต์ใช้ตามความเหมาะสมของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพแต่ละกลุ่ม โดยมีประเด็นสำคัญดังนี้

- 1) การส่งเสริมการผลิตและการจัดการคุณภาพกล้วยหอมทอง
- 2) การบริหารจัดการจตุรบรวมกล้วยหอมทองเพื่อการส่งออก
- 3) โอกาสและทิศทางการตลาดด้วยหอมทองทั้งในและต่างประเทศ
- 4) การเชื่อมโยงเครือข่ายด้านการผลิตและการตลาด

ผลจากการศึกษาเรียนรู้ กลุ่มเป้าหมายสามารถเพิ่มพูนองค์ความรู้จากการศึกษาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรง เกี่ยวกับรูปแบบการบริหารจัดการด้วยหอมทองปลอดภัยเพื่อการค้าของสหกรณ์การเกษตรบ้านลาด จำกัด จังหวัดเพชรบุรี โดยได้แลกเปลี่ยนเรียนรู้ ด้านการวางแผนการผลิต และแผนการตลาด การพัฒนาการผลิต การจัดการคุณภาพจากฟาร์มถึงโรงงานบรรจุ การบริหารจัดการธุรกิจรวบรวมกล้วยหอมทองของสหกรณ์ รวมถึงการเชื่อมโยงเครือข่ายด้านการผลิตและการตลาด ตลอดจนรูปแบบการส่งเสริมการผลิตด้วยหอมทองปลอดภัยแก่เกษตรกรสมาชิก

1. การวางแผนการผลิตกล้วยหอมทองปลอดสารเคมีเพื่อการส่งออก

การวางแผนการผลิต สหกรณ์จะมีการคำนวณต้นทุนปลูกกล้วยหอมทองปลอดสารเคมีเพื่อการส่งออก ใช้ในการวางแผนการผลิตให้แก่เกษตรกรสมาชิก โดยพื้นที่ 1 ไร่ สามารถปลูกได้ 400 หน่อ มีต้นทุนรวมทั้งสิ้น 17,650 บาท ต่อไร่ การคำนวณรายได้ กล้วยหอมทอง 1 ไร่ จำนวน 400 หน่อ เท่ากับ 400 เครือ ขายเฉลี่ยเครือละ 100 บาท สามารถสร้างรายได้ประมาณ 40,000 บาท (กรณีกล้วยมีความสมบูรณ์เต็มที่) เกษตรกรสมาชิกอาจปลูกพืชตระกูลถั่วคลุมดินระหว่างแนวต้นกล้วยเพื่อลดปัญหาเรื่องวัชพืช กล้วยจะแตกหน่อเพิ่มจำนวนมากขึ้น ปลูกหนึ่งครั้งสามารถใช้งานได้นาน 5-8 ปี ขึ้นอยู่กับระบบการจัดการและการรักษาหน่อพันธุ์ หากพบ โรคและแมลงศัตรูพืชรบกวน เช่น หนอนเจาะต้น ก็ฉีดพ่นด้วยน้ำหมักชีวภาพที่ผลิตขึ้นเอง นอกจากนี้จะได้ผลผลิตที่มีความปลอดภัยแล้ว สมาชิกยังมีสุขภาพดี ดินไม่ถูกทำลาย และช่วยลดต้นทุนการผลิตด้วย

การวางแผนการผลิตล่วงหน้า เน้นให้เกษตรกรสมาชิกทุกแปลงจดบันทึกข้อมูลอย่างละเอียด ตั้งแต่การตรวจแปลง เตรียมดิน วัน เดือน ปีที่เริ่มปลูกกล้วย และต้องรายงานให้สหกรณ์ทราบเป็นระยะๆ โดยเฉพาะเมื่อกล้วยหอมทองมีอายุ 7 เดือน ซึ่งจะเริ่มออกปลีและออกเครือ สมาชิกต้องแจ้งจำนวนเครือกล้วยที่จะส่งให้สหกรณ์ทราบ เพื่อจะได้ประมาณการผลผลิตรวมและวางแผนการตลาดล่วงหน้าได้ ขณะเดียวกันการจดบันทึกยังสามารถช่วยในการตรวจสอบย้อนกลับกรณีตรวจพบสินค้ามีปัญหาสารพิษปนเปื้อน ซึ่งสหกรณ์มีการควบคุมคุณภาพการผลิตกล้วยหอมทองปลอดสารเคมีเพื่อการส่งออก ภายใต้การจัดการคุณภาพมาตรฐานระบบ GAP และได้รับการรับรองมาตรฐาน Q จากกรมวิชาการเกษตร โดยผู้บริโภครสามารถตรวจสอบย้อนกลับฟาร์มแหล่งผลิตด้วยระบบอินเทอร์เน็ตได้ทางเว็บไซต์ www.homton.com

นอกจากนี้ สหกรณ์ยังมีเทคนิคการขยายหน่อพันธุ์กล้วยหอมทอง โดยการจัดหาหน่อพันธุ์ที่มีคุณภาพและต้นทุนต่ำให้แก่เกษตรกรสมาชิก เมื่อปลูกและขยายหน่อพันธุ์ได้แล้ว ก็จะนำหน่อพันธุ์มาคืน ในลักษณะดอกเบี๊ยะตามที่ตกลง เช่น รับหน่อพันธุ์ไป 5 หน่อ นำมาคืน 1 หน่อ เพื่อให้สมาชิกคนอื่นนำไปปลูกและขยายหน่อพันธุ์ ต่อไป

2. การวางแผนการตลาดกล้วยหอมทองปลอดสารเคมีเพื่อการส่งออก

การวางแผนการตลาด สหกรณ์ได้มีการเจรจาตกลงกับชุมชนสหกรณ์ผู้บริโภครุโตเคน (Palsy stem) ประเทศญี่ปุ่น ตกลงรับซื้อกล้วยหอมทองจากสหกรณ์โดยตรง ซึ่งมีความต้องการเฉลี่ยสัปดาห์ละ 8 ตัน สหกรณ์จะเป็นผู้ดำเนินการด้านการผลิตและการควบคุมคุณภาพกล้วยหอมทอง โดยการวางแผนการรวบรวม จากแผนการผลิตล่วงหน้าให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ซึ่งจะเป็นการรับซื้อในลักษณะการติดต่อซื้อขายผูกขาดฟาร์ม (Contact Farming) จากเกษตรกร

สมาชิก โดยมีพันธมิตรทางธุรกิจในลักษณะร่วมค้า ได้แก่ บริษัท แพนแปซิฟิคฟู้ด คอร์ปอเรชั่น จำกัด เป็นผู้ดำเนินการในกระบวนการส่งออก และจัดส่งให้กับชุมชนสหกรณ์ผู้บริโภครุทเคน (Palsy stem) ประเทศญี่ปุ่น

สำหรับการผลิตกล้วยหอมทองเพื่อการส่งออกนั้น ส่วนใหญ่จะทำการผลิตในลักษณะรวมกลุ่มใหญ่ เพื่อให้มีปริมาณเพียงพอต่อความต้องการของตลาดส่งออกได้อย่างต่อเนื่อง หลังปลูกประมาณ 8 เดือน ก็สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตจำหน่ายได้ โดยกล้วย 1 ต้นจะให้ผลผลิต 1 เครือเท่านั้น แต่ละเครือจะมี 6-9 หวี น้ำหนัก 10-15 กิโลกรัม ต่อเครือ ทุกเครือที่ส่งเข้ามายังโรงงานบรรจุกล้วยหอมทองของสหกรณ์ ต้องถูกตรวจสอบเข้มงวด เพื่อเช็คุณภาพให้ได้ตามเงื่อนไขที่คู่ค้ากำหนด ตั้งแต่การตรวจเช็คสีเนื้อ โดยสีเนื้อกล้วยที่ดี ต้องมีความสุกไม่เกิน 80% และผลกล้วยต้องได้ขนาดมาตรฐาน ซึ่งกล้วยที่จะส่งออกต้องมีน้ำหนัก/ผลไม่น้อยกว่า 110 กรัม และมีข้อบกพร่องไม่เกิน 2 ซม. เนื่องจากความเชื่อถือในคุณภาพสินค้าที่มีความปลอดภัย ไร้สารเคมีและสารพิษตกค้างปนเปื้อน ทำให้สหกรณ์สามารถขยายการผลิตและจัดส่งกล้วยได้สัปดาห์ละ 15 ต้น

เส้นทางกล้วยหอมทองปลอดสารเคมีของสหกรณ์ จะไปลงตู้เรือที่ทำเรือแหลมฉบังและขึ้นฝั่งญี่ปุ่นที่ท่าเรือโกเบ ใช้ระยะเวลาเดินทาง 14 วัน เมื่อถึงฝั่งญี่ปุ่นต้องผ่านวิธีการทางศุลกากร โดยกล้วยทุกกล่องต้องไม่สุก ถ้าตรวจพบกล้วยสุกจะถูกนำไปทิ้งทะเลทันที ส่วนกล้วยที่เหลือต้องนำเข้าโรงบ่ม ก่อนตัดแต่งและส่งจำหน่ายให้ผู้บริโภคทั่วไป

3. รูปแบบการส่งเสริมการผลิตกล้วยหอมทองปลอดสารเคมีของสหกรณ์

สหกรณ์ดำเนินธุรกิจต่างๆ โดยมุ่งเน้นสมาชิกเป็นศูนย์กลาง (Members Center) โดยการสำรวจความต้องการ และความพึงพอใจของสมาชิก เพื่อนำข้อมูลมาพัฒนาธุรกิจต่างๆ ให้เป็นเลิศ ซึ่งสมาชิกสามารถแสดงความต้องการ หรือความคิดเห็นได้หลายช่องทาง เช่น กล่องรับความคิดเห็น โทรศัพท์ เข้าพบโดยตรง ฝากกระทู้ผ่านเว็บไซต์ของสหกรณ์ www.banlat-coop.com

สหกรณ์ได้จัดทำโครงการ/สวัสดิการ เพื่อสนับสนุนการผลิตกล้วยหอมทองปลอดสารพิษเพื่อการส่งออกของสมาชิก อาทิเช่น

- 1) สินเชื่อเครื่องจักรกลเพื่อการเกษตร อัตราดอกเบี้ยต่ำ
- 2) ธุรกิจตลาดกลางเพื่อเป็นแหล่งจำหน่ายกล้วยหอมทอง (ตลาดในประเทศ)
- 3) สวัสดิการเงินกองทุนช่วยเหลือสมาชิกโครงการกล้วยหอมทอง

นอกจากนี้ สหกรณ์ได้มีการจัดคลินิกคลายทุกข์ เพื่อให้คำปรึกษา แก้ไขปัญหาให้กับสมาชิก อาทิ เช่น ปัญหาหนี้สิน ปัญหาด้านการผลิตและการตลาด เป็นต้น



ภาพที่ 24 ศึกษาเรียนรู้ การดำเนินการสหกรณ์การเกษตรบ้านลาด จำกัด



ภาพที่ 25 ศึกษาเรียนรู้ การจัดการฟาร์มแหล่งผลิตกล้วยหอมทองเพื่อการส่งออก



ภาพที่ 26 ศึกษาเรียนรู้ การจัดการคุณภาพกล้วยหอมทองเพื่อการส่งออก



ภาพที่ 26 ศึกษาเรียนรู้ การบริหารจัดการตลาดกลางสหกรณ์ (ผัก/ผลไม้)

ผลจากการศึกษาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรง เกี่ยวกับรูปแบบการบริหารจัดการกล้วยหอมทองภายในประเทศของห้างหุ้นส่วนจำกัด เกศนิย์ ฟรุตส์ จังหวัดปทุมธานี ทำให้กลุ่มเป้าหมายสามารถเพิ่มพูนองค์ความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการผลิตและแผนการตลาด รวมถึงช่องทางการตลาดกล้วยหอมทองในประเทศ สามารถสรุปผลการศึกษารียนรู้ได้ดังนี้

1. การวางแผนการผลิตกล้วยหอมทอง

การวางแผนการผลิต การปลูกกล้วยหอมทองเป็นการค้าสำหรับตลาดภายในประเทศ เกษตรกรคาดหวังว่าจะเก็บเกี่ยวกล้วยขายในช่วงสารทไทย ไหว้พระจันทร์ และกินเจ ซึ่งจะทำให้ราคากล้วยสูงกว่าช่วงปกติ ซึ่งทาง หจก. เกศนิย์ ฟรุตส์ ได้รับซื้อกล้วยในลักษณะการติดต่อซื้อขายผูกขาดฟาร์ม (Contact Farming) จากฟาร์มเครือข่าย โดยการผลิตจะต้องมีการวางแผนการผลิตให้สามารถเก็บเกี่ยวได้ตามที่ตลาดต้องการ การนำข้อมูลความต้องการของตลาดในแต่ละตลาดเป้าหมาย มาใช้ในการวางแผนการผลิตร่วมกับฟาร์มเครือข่าย ทำให้สามารถกำหนดช่วงระยะเวลาการปลูก การเก็บเกี่ยว และปริมาณให้เหมาะสมสอดคล้องกับความต้องการของตลาดผู้บริโภค

ดังนั้น ประมาณ 10 เดือนหลังจากปลูก กล้วยจะเริ่มแทงปลีออกมา การที่กล้วยจะออกปลีช้าหรือเร็วขึ้น ขึ้นอยู่กับลักษณะของหน่อกล้วยว่ามีความแข็งแรงสมบูรณ์ดีหรือไม่ รวมทั้งการดูแลรักษาเมื่อกล้วยแทงปลีจนสุด (กล้วยหวีดินเต่าโผล่-กล้วยดินเต่า หมายถึง กล้วยหวีสุดท้ายที่มีลักษณะไม่สมบูรณ์) ให้ตัดปลีทิ้ง หรือจะตัดปลีหลังจากปลีโผล่มาประมาณ 10-12 วัน ถ้าไม่มีการตัดปลีกล้วยทิ้งผลกล้วยจะเจริญเติบโตไม่เต็มที่

หลังจากตัดปลีประมาณ 90-110 วัน กล้วยจะแก่พอดี สามารถสังเกตได้จากกล้วยหวีสุดท้ายจะเริ่มกลม สีที่ผลจางลงกว่าเดิม (สีเขียวอ่อน) ถ้าปล่อยให้กล้วยแก่คาต้นมากเกินไปจะประสบกับปัญหาเรื่องเปลือกกล้วยที่แตก ทำให้ผลผลิตเสียหาย

ในปีที่ 2 และ 3 จะเรียกกล้วยที่มีอายุเหล่านี้ว่า กล้วยต่อ เมื่อถึงเวลาที่ตัดเครือกล้วยออกแล้ว เกษตรกรจะตัดต้นแม่ออก เพื่อลดความหนาแน่นและการแข่งขันในการหาอาหาร แต่การตัดต้นกล้วยนั้น ควรจะตัดให้เหลือตอสูงประมาณ 1.5-2 เมตร เพื่อให้หน่อที่แตกใหม่มีอาหารที่สมบูรณ์ และน้ำที่ถูกกักเก็บไว้ในตอกล้วยจะช่วยเลี้ยงหน่อที่เหลือให้เจริญต่อไปได้ การเลี้ยงตอนั้นจะเลี้ยงไว้จนตอแห้งแล้วจึงตัดออก การปลูกกล้วยให้ได้ผลดี ควรปลูกในช่วงต้นฤดูฝน เริ่มตั้งแต่วันที่เดือนพฤษภาคม ซึ่งดินมีความชุ่มชื้นในช่วงฤดูฝนเหมาะสำหรับการเจริญเติบโตทางลำต้นและออกปลี จนสามารถเก็บเกี่ยวกล้วยได้ในช่วงปลายฤดูฝนพอดี

2. การวางแผนการตลาดกล้วยหอมทอง

การวางแผนการตลาด ทิศทางกล้วยหอมทองสดเพื่อการบริโภคภายในประเทศ ยังเป็นที่ต้องการของผู้บริโภค โดยมีช่องทางการตลาด ทั้งช่องทางตลาดห้างค้าปลีก-ค้าส่งสมัยใหม่ (Modern Trade) ได้แก่ เทสโก้ โลตัส และตลาดทั่วไป ได้แก่ ตลาดไท ตลาดสี่มุมเมืองและตลาดปากคลองตลาด เป็นต้น ซึ่งมีความต้องการกล้วยหอมทองคุณภาพ โดยเฉพาะช่วงเทศกาลตรุษจีน และสารทจีน รูปแบบการจัดส่งสินค้าเข้าสู่ศูนย์กระจายสินค้า (Distribution Center: DC) จะต้องมีการชี้แจงสร้างความเข้าใจในรายละเอียดสินค้ากับฟาร์มเครือข่าย อาทิ ลักษณะสินค้า ซึ่งกล้วยหอมที่ เทสโก้ โลตัส ต้องการมีทั้งลักษณะกล้วยหอมหวี และกล้วยหอมแพ็ค 4 ผล โดยมีรายละเอียด ดังนี้

รายการ	บรรจุ / ตะกร้า	จำนวนผล / หวี	น้ำหนัก / หวี
1. กล้วยหอมหวีคัดพิเศษ	3 หวี / ตะกร้า	12-14 ผล / หวี	3.0 กก. / หวี
2. กล้วยหอมหวี	4 หวี / ตะกร้า	12-14 ผล / หวี	2.3 กก. / หวี
3. กล้วยหอมหวี (เฉพาะเทศกาล)	3 หวี / ตะกร้า	12-14 ผล / หวี	2.5 กก. / หวี
4. กล้วยหอมหวี (เฉพาะเทศกาล)	4 หวี / ตะกร้า	12-14 ผล / หวี	1.8 กก. / หวี
5. กล้วยหอมแพ็ค 4 ผล	10 แพ็ค / ตะกร้า	4 ผล / แพ็ค	530 กรัม / ผล
ที่	รายการ	กล้วยหอมหวี	กล้วยหอมแพ็ค 4 ผล
	1. คุณภาพมาตรฐาน	ควรเป็น สีเขียวสว่าง แต่ง ไม่มี	ควรเป็น สีเขียวมีสีเหลืองปน
	- สี	เหลือง (เกรด A) และ/หรือสีเขียว	บ้าง (เกรด B) และ/หรือสีเขียว
		มีสีเหลืองปนบ้าง (เกรด B)	มีสีเหลืองปนมากขึ้น (เกรด C)
	- รูปร่าง	ทรงยาวโค้ง (กว้างประมาณ 3-4 ซม. และยาวประมาณ 21-25 ซม.)	
	- เปลือก	บาง และใหญ่กว่ากล้วยไข่	
	- ลักษณะหวี	สะอาด, สมบูรณ์, สด และแต่ง	
	- ก้านเครือ	สมบูรณ์ และรอยตัดสะอาด	
	- ขนาด	สม่ำเสมอ และไม่มีสารตกค้าง	
	- เนื้อกล้วย	ควรเป็นสีครีม ถึงสีส้มอ่อน	
	- ลักษณะผล	แน่นและไม่แห้ง มีกลิ่นเฉพาะของกล้วย	
	- รส	หวาน	
	2. ข้อบกพร่องหลัก และรอง		
	- น้ำ/ เสีย/ ขึ้นรา	0 – 2 %	0 – 2 %
	- มีร่องรอยการทำลายของสัตว์	0 – 2 %	0 – 2 %
	- รูปร่างไม่เป็นตามข้อกำหนด	0 – 5 %	0 – 5 %
	ข้อบกพร่องหลัก และรอง ต้องไม่เกิน 5% ทั้งในและนอกฤดู		
	ข้อบกพร่องทั้งหมด รวมกัน ต้องไม่เกิน 7 %		



ภาพที่ 28 ศึกษาเรียนรู้ การจัดการฟาร์มผลิตกล้วยหอมทอง



ภาพที่ 29 ศึกษาเรียนรู้ การจัดการคุณภาพกล้วยหอมทองในประเทศ

กิจกรรมย่อยที่ 3.2 เปิดเวทีแบบมีส่วนร่วม สรุปลงและสังเคราะห์ผลการศึกษาเรียนรู้ผ่าน ประสบการณ์ตรง เพื่อจัดทำแผนการพัฒนากลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพนำไปสู่การปฏิบัติจริง

ทีมวิจัย ร่วมกับสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด และสำนักงานสหกรณ์จังหวัด
จันทบุรี จัดเวทีแบบมีส่วนร่วม สรุปลงและสังเคราะห์ผลการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรง
เพื่อจัดทำแผนการพัฒนาให้สอดคล้องกับศักยภาพและความต้องการของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้
คุณภาพ ตามกรอบแนวทางการขับเคลื่อนการดำเนินการเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ โดยการ
เปิดเวทีระดมความคิดในการจัดทำแผนการพัฒนา นำไปสู่การปฏิบัติจริงได้อย่างมีประสิทธิภาพ
มุ่งเน้นให้เกิดการมีส่วนร่วมในการขับเคลื่อนการดำเนินการเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ
ภายใต้กลไกของสหกรณ์การเกษตร โดยเป้าหมายเข้าร่วมเวทีฯ ประกอบด้วย กลุ่มผู้ผลิตผลไม้
คุณภาพทั้ง 4 กลุ่ม ผู้แทนคณะกรรมการ/เจ้าหน้าที่สหกรณ์ เจ้าหน้าที่สำนักงานสหกรณ์จังหวัด
จันทบุรี ทีมวิจัยและผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง

ผลการดำเนินการวิจัย กิจกรรมย่อยที่ 3.2

ผลที่เกิดขึ้นจากการเปิดเวทีระดมความคิด สามารถกำหนดเป้าหมายร่วมในการจัดทำ
แผนงานโครงการการพัฒนาคุณภาพผลไม้คุณภาพ เกิดการมีส่วนร่วมในการขับเคลื่อนของผู้มี
ส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย ทำให้การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ความสำคัญการจัดทำแผนการพัฒนาคุณภาพ
ผลไม้คุณภาพนำไปสู่การปฏิบัติจริง มุ่งให้ความสำคัญในด้านการพัฒนาการผลิตและการพัฒนา
ช่องทางการตลาดผลไม้ ตลอดจนการขับเคลื่อนการดำเนินการเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ
รวมถึงให้ความสำคัญด้านสิ่งแวดล้อม โดยแผนการพัฒนาคุณภาพผลไม้คุณภาพทั้ง 4 กลุ่ม จะ
นำไปสู่การปฏิบัติจริง ผ่านกระบวนการเรียนรู้ร่วมกัน คิดเป็น ทำเป็น แก้ปัญหาเป็น เพื่อสร้างความ
เข้มแข็งให้แก่กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ สามารถสรุปผลการจัดทำแผนการพัฒนาคุณภาพผลไม้
คุณภาพ ด้านการพัฒนาการผลิตและการตลาด ซึ่งมีความแตกต่างกันตามศักยภาพและความ
ต้องการที่แท้จริงของทุกคนในกลุ่ม

สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ได้เสนอแผนงาน/โครงการพัฒนาคุณภาพผลไม้
คุณภาพ ผ่านสำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี เพื่อขอรับการสนับสนุนงบประมาณจาก
กรมส่งเสริมสหกรณ์ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ โดยได้รับการสนับสนุนงบประมาณเป็นเงิน
อุดหนุนจ่ายขาด ภายใต้โครงการส่งเสริมพัฒนาคุณภาพอาชีพ (กลุ่มพื้นฐานและกลุ่มต่อยอด)
กลุ่มละ 80,000 บาท รวม 4 กลุ่ม เป็นเงินทั้งสิ้น 320,000 บาท เพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียนในการเพิ่ม
เพิ่มขีดความสามารถการดำเนินงานกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ให้สามารถดำเนินการได้สำเร็จตาม
แผนงาน/โครงการที่ตั้งไว้ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. กลุ่มเครือข่ายผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลชากไทย
แผนงาน-โครงการพัฒนาการผลิตมังคุดคุณภาพเพื่อการส่งออก
2. กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลตะเคียนทอง
แผนงาน-โครงการรวบรวมรวมมังคุดคุณภาพเพื่อขยายช่องทางการตลาด
3. กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลพลวง
แผนงาน-โครงการพัฒนามังคุดคุณภาพเพื่อการส่งออก
4. กลุ่มผู้ผลิตเงาะคุณภาพ ตำบลคลองพลู
แผนงาน-โครงการพัฒนาการผลิตเงาะคุณภาพเพื่อขยายช่องทางการตลาด



ภาพที่ 30 การจัดทำแผนการพัฒนากลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ



ภาพที่ 31 การนำเสนอแผนการพัฒนากลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

กิจกรรมย่อยที่ 3.3 เปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ เพื่อพัฒนารูปแบบการจัดทำฐานข้อมูลการผลิตผลไม้ ภายใต้ระบบการจัดการคุณภาพ GAP พืช ของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

ทีมวิจัย ร่วมกับสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด และสำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี จัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม เพื่อพัฒนารูปแบบการจัดทำฐานข้อมูลการผลิตผลไม้ ภายใต้ระบบการจัดการคุณภาพ GAP พืช ระหว่างกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพและสหกรณ์การเกษตร เพื่อใช้เป็นชุดความรู้ในการปฏิบัติงานของเกษตรกรสมาชิก มุ่งเน้นให้เกษตรกรสมาชิกมีความรู้ ความเข้าใจ และเห็นความสำคัญของการจัดบันทึกข้อมูลการผลิตและข้อมูลการจำหน่ายผลไม้ สามารถนำข้อมูลที่ได้รับมาใช้ประโยชน์ในการวางแผนการผลิต เพื่อพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ รวมถึงการวางแผนการตลาด เพื่อพัฒนาช่องทางการตลาดร่วมกัน

ผลการดำเนินการวิจัย กิจกรรมย่อยที่ 3.3

ผลที่เกิดขึ้นจากการเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ทำให้เกษตรกรสมาชิกเห็นประโยชน์และให้ความสำคัญของการจัดบันทึกข้อมูลด้านต่างๆ เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ผ่านกระบวนการมีส่วนร่วมในการพัฒนาแบบบันทึกข้อมูลการผลิตผลไม้ต่างๆ และข้อมูลการจำหน่ายจากความต้องการที่แท้จริงของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ เพื่อเป็นชุดความรู้ในการปฏิบัติงานของเกษตรกรสมาชิก รวมถึงนำไปใช้ประโยชน์ในการจัดทำฐานข้อมูลด้านการผลิตและการตลาดผลไม้ของเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยสามารถพัฒนาแบบบันทึกข้อมูลการผลิตและแบบบันทึกข้อมูลการจำหน่าย รวมทั้งสิ้น 4 แบบ มีรายละเอียดดังนี้

1. แบบบันทึกข้อมูลพื้นฐานการผลิตผลไม้ ใช้ในการสำรวจข้อมูลพื้นฐานการผลิตผลไม้ของเกษตรกรสมาชิก เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์สถานการณ์การผลิต การลงทุน และประมาณการณ์ผลผลิตที่คาดว่าจะได้รับ โดยกำหนดออกเป็น 3 กิจกรรมดังนี้

- 1.1) จัดบันทึกข้อมูลทั่วไป และข้อมูลพื้นฐานการผลิตผลไม้ของสมาชิก
- 1.2) จัดบันทึกข้อมูลต้นทุนรวมในปีการผลิตที่ผ่านมา
- 1.3) นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์วางแผนการผลิตและแผนการตลาด

2. แบบบันทึกประวัติการผลิตผลไม้ ใช้ในการบันทึกกิจกรรมงานที่ปฏิบัติของเกษตรกรสมาชิก สถานการณ์ปัญหาที่พบ วิธีการปฏิบัติ เหตุผลที่ใช้ปัจจัยการผลิต เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์วางแผนการผลิต การปฏิบัติงานให้สอดคล้องกับสถานการณ์การผลิต ในแต่ละพื้นที่ รวมถึงการตัดสินใจในการวางแผนลงทุน โดยกำหนดออกเป็น 4 กิจกรรมดังนี้

- 2.1) จัดบันทึกข้อมูลการจัดการหลังการเก็บเกี่ยว การตัดแต่งช่อผล และการให้น้ำ
- 2.2) จัดบันทึกข้อมูลการใช้ปุ๋ย ฮอร์โมนพืช และต้นทุน

2.3) จัดบันทึกการใช้สารป้องกันกำจัด โรค แมลง วัชพืช และต้นทุน

2.4) นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์และประเมินผลการปฏิบัติงาน

3. แบบบันทึกสถานการณ์การผลิต ใช้ในการบันทึกติดตามสถานการณ์การผลิต สภาพอากาศ (ภูมิอากาศและปริมาณน้ำฝน) ที่มีผลกระทบต่อสถานการณ์การผลิตผลไม้ ซึ่งกำหนดช่วงระยะเวลาสถานการณ์การผลิตมังคุดและเงาะ ออกเป็น 11 และ 9 ช่วงตามลำดับ เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์สถานการณ์การผลิตและคาดการณ์ประมาณการผลิตที่จะออกสู่ตลาด โดยกำหนดออกเป็น 3 กิจกรรมดังนี้

3.1) จัดบันทึกติดตามสถานการณ์การผลิตและสภาพอากาศ

3.2) นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์และประเมินผลสถานการณ์การผลิต

3.3) นำข้อมูลที่ได้ใช้ในการวางแผนการเก็บเกี่ยวและแผนการตลาด

4. แบบบันทึกข้อมูลการจำหน่ายผลไม้ ใช้ในการบันทึกผลการจำหน่ายผลไม้ในแต่ละช่องทางการตลาดของเกษตรกรสมาชิก ทั้งข้อมูลด้านปริมาณและราคา เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์สถานการณ์ตลาด และสถานการณ์ราคาในแต่ละช่วงเวลา นำสู่การตัดสินใจในการวางแผนพัฒนาการผลิตผลไม้ โดยกำหนดออกเป็น 3 กิจกรรมดังนี้

4.1) จัดบันทึกข้อมูลปริมาณการจำหน่ายและราคาที่ได้รับในแต่ละช่องทางการตลาด

4.2) นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์และประเมินสถานการณ์ตลาด/สถานการณ์ราคา

4.3) นำสู่การตัดสินใจในการวางแผนการผลิตผลไม้ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดแต่ละเป้าหมาย

ข้อมูลจากแบบบันทึกการจำหน่ายผลไม้ ทำให้เกษตรกรสมาชิกสามารถวิเคราะห์สถานการณ์ตลาด และสถานการณ์ราคาในแต่ละช่องทางการตลาด จัดหมวดหมู่ช่องทางการตลาดหลักและตลาดรอง เพื่อกำหนดทิศทางการตลาดเป้าหมาย และวางแผนการตลาดร่วมกัน นำมาใช้เป็นข้อมูลในการตัดสินใจ กำหนดเป้าหมายตลาด (Target markets) นำสู่การตัดสินใจพัฒนาการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของแต่ละตลาด ส่งผลให้เกิดการขายช่องทางการตลาดใหม่เพิ่มมากขึ้น



ภาพที่ 32 เปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ องค์ความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับ



ภาพที่ 33 เปิดเวทีแบบมีส่วนร่วม พัฒนาชุดความรู้แบบบันทึกการผลิผลไม้

กิจกรรมย่อยที่ 3.4 การจัดทำฐานข้อมูลการผลิตและข้อมูลการตลาดของภาคีเครือข่าย

ทีมวิจัย ร่วมกับเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ และสหกรณ์การเกษตรแม่ข่ายทั้ง 2 แห่ง จัดทำฐานข้อมูลการผลิตผลไม้ของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพทั้ง 8 กลุ่ม มุ่งเน้นให้เกษตรกรสมาชิกนำชุดความรู้แบบบันทึกต่างๆ เป็นเครื่องมือในการปฏิบัติงาน โดยให้ความสำคัญกับการสำรวจและจดบันทึกข้อมูลด้านการผลิตและข้อมูลการจำหน่ายผลไม้ เป็นเป้าหมายหลักในการรวบรวมและจัดทำฐานข้อมูลการผลิตและข้อมูลการจำหน่ายผลไม้ของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพภายใต้ภาคีเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

ผลการดำเนินการวิจัย กิจกรรมย่อยที่ 3.4

ผลที่เกิดขึ้นจากการจัดทำฐานข้อมูลการผลิตของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพทั้ง 8 กลุ่ม ทำให้เกษตรกรสมาชิกเห็นประโยชน์และให้ความสำคัญในการสำรวจและจดบันทึกข้อมูลด้านการผลิตและข้อมูลการจำหน่ายผลไม้ เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้การใช้ประโยชน์จากแบบบันทึกข้อมูลด้านต่างๆ ในการปฏิบัติงานของเกษตรกรสมาชิก และการขับเคลื่อนการดำเนินการเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

จากการสำรวจและจดบันทึกข้อมูล ตามแบบบันทึกข้อมูลพื้นฐานการผลิตผลไม้ ทำให้เกษตรกรสมาชิกสามารถคาดการณ์ปริมาณผลผลิตที่คาดว่าจะได้รับอย่างชัดเจน จากการประมาณการปริมาณผลผลิตต่อต้นในแต่ละช่วงอายุผลไม้ เพื่อรวบรวมข้อมูลที่ได้เชื่อมโยงฐานข้อมูลพื้นฐานการผลิตผลไม้ของเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ นำมาใช้ในการวางแผนการผลิตและแผนการตลาดร่วมกับสหกรณ์การเกษตรแม่ข่าย

จากการประเมินสถานการณ์การผลิตและการปฏิบัติงาน ตามแบบบันทึกข้อมูลประวัติการผลิตผลไม้ และแบบบันทึกข้อมูลสถานการณ์การผลิต ทำให้เกษตรกรสมาชิกสามารถวิเคราะห์ประเมินผลการปฏิบัติงานในแต่ละช่วงระยะเวลาการผลิต รวมถึงคาดการณ์สถานการณ์ผลผลิตที่จะออกสู่ตลาด นำข้อมูลที่ได้มาใช้ในการวางแผนการผลิต แผนการใช้ปัจจัยการผลิต รวมถึงแผนการใช้แรงงานในการเก็บเกี่ยว รวบรวมข้อมูลที่ได้เชื่อมโยงฐานข้อมูลสถานการณ์การผลิตของเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ นำมาใช้ในการวางแผนการจัดหาปัจจัยการผลิตและแผนการลงทุนร่วมกับสหกรณ์การเกษตรแม่ข่าย

จากการประเมินสถานการณ์ตลาดและราคา ตามแบบบันทึกข้อมูลการจำหน่าย ทำให้เกษตรกรสามารถเปรียบเทียบข้อมูลเชิงสถิติย้อนหลัง รวบรวมข้อมูลที่ได้เชื่อมโยงฐานข้อมูล

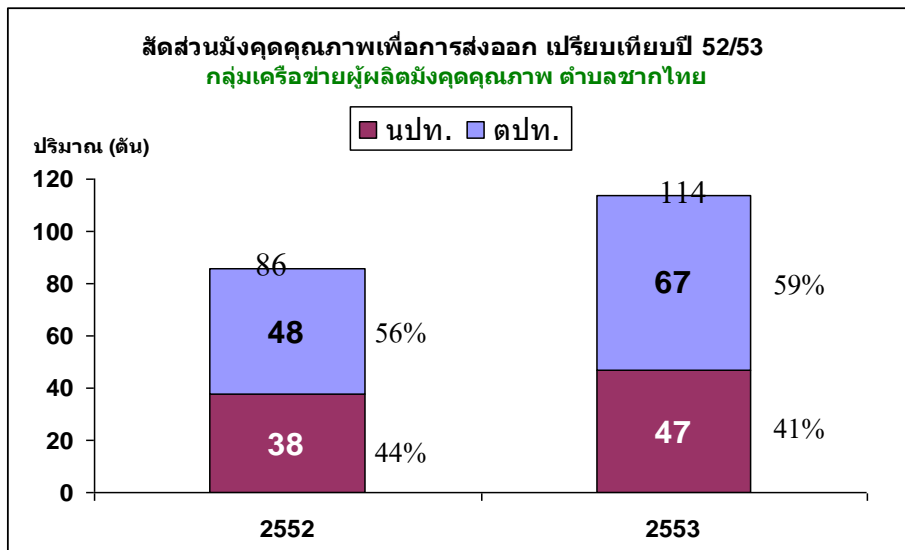
การตลาดของเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ นำมาใช้ในการตัดสินใจวางแผนการผลิตผลไม้ให้สอดคล้องกับช่วงระยะเวลาความต้องการของตลาดแต่ละเป้าหมาย

ตารางที่ 1 ประมาณการปริมาณผลผลิตต่อต้นในแต่ละช่วงอายุผลไม้

ผลไม้ จำนวน ต้น ต่อไร่	ประมาณการปริมาณผลผลิตต่อต้นในแต่ละช่วงอายุผลไม้																								
	ช่วงอายุผลไม้นี้ที่																								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
มังคุด 20/ไร่	เพาะ กล้า	ปลูกลงแปลง				10กก.			30 กก.			60 กก.						90 กก.							
เงาะ 30/ไร่		ปลูก	30กก.			50กก.			100 กก.						150 กก.					200 กก.					
ลองกอง 35/ไร่		ปลูกลง แปลง		15 กก.				30 กก.			40 กก.						50 กก.								

ที่มา: เครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด จันทบุรี

ผลจากการเก็บข้อมูลด้านการตลาด ทำให้สามารถพัฒนาช่องทางการตลาดมังคุดคุณภาพในตลาดเป้าหมายต่างๆ โดยในปี 2553 สามารถจำหน่ายมังคุดผ่านช่องทางการตลาดของสหกรณ์ รวมปริมาณทั้งสิ้น 114 ตัน มูลค่า 2.19 ล้านบาท ซึ่งมีปริมาณเพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา 28 ตัน คิดเป็น 25% โดยมีสัดส่วนปริมาณมังคุดคุณภาพเพื่อการส่งออก (ตลาดจีน) ปริมาณ 67 ตัน คิดเป็น 134% เทียบกับเป้าหมาย 50 ตันและคิดเป็น 59% เทียบกับแผนตัวชี้วัด 60% ซึ่งมีปริมาณเพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา 19 ตัน คิดเป็น 17% และมีปริมาณการจำหน่ายมังคุดภายในประเทศ ปริมาณ 47 ตัน คิดเป็น 41%



ที่มา: ผลการรวบรวมและจำหน่ายมังคุด ปี 2553; สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด

นอกจากนี้ เกิดการเชื่อมโยงเครือข่ายการตลาด ร่วมกับเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ต.พลวง ต.ตะเคียนทอง และต.คลองพลู โดยการรวมกันจำหน่ายมังคุด เงาะ ไปยังตลาดต่างประเทศ ผ่านช่องทางการตลาดของบริษัท เค.ซี.เฟรช จำกัด (ตลาดญี่ปุ่น) ซึ่งสามารถจำหน่ายผลผลิตที่ผ่านการตรวจรับรองคุณภาพมาตรฐานสินค้านำเข้าประเทศยุโรป มังคุดปริมาณ 1,330 กก. 56,000 บาท เงาะปริมาณ 2,000 กก. มูลค่า 38,000 บาท รวมทั้งสิ้น 3,330 กก. มูลค่า 94,000 บาท

กิจกรรมย่อยที่ 3.5 เปิดเวทีถอดบทเรียนแลกเปลี่ยนเรียนรู้สู่แนวทางการปฏิบัติ เพื่อพัฒนาอาชีพเกษตรกร ให้สามารถยืนหยัดในสถานะที่ตลาดมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

ทีมวิจัย ร่วมกับสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด และกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ปรับประยุกต์ใช้ความรู้ที่ได้รับจากการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรง ซึ่งให้ความสำคัญในการวางแผนผลิตพืชรอง เพิ่มพูนรายได้ สร้างความมั่นคงในการประกอบอาชีพและเกษตรกรสมาชิก สามารถเชื่อมโยงถ่ายทอดองค์ความรู้ให้แก่เครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพต่างพื้นที่ เกิดสังคมแห่งการเรียนรู้และแบ่งปัน นำไปสู่การพัฒนาอาชีพเกษตรกรให้สามารถยืนหยัดในสถานะที่ตลาดมีการเปลี่ยนแปลง ปัจจุบันพบว่า ปัญหาแรงงานเป็นอีกปัญหาหนึ่งที่เกษตรกรผู้ผลิตต้องเผชิญ นอกเหนือจากปัญหาค่าแรงงาน ยังมีปัจจัยการขาดแคลนแรงงานในท้องถิ่น ความไม่มั่นคงในอาชีพของแรงงานภาคการเกษตร เรื่องนี้เป็นเรื่องใหญ่ หากเกษตรกรชาวสวนไม่สามารถสร้างอาชีพสร้างรายได้ให้แก่คนงาน ซึ่งถือว่าเป็นภารกิจหนึ่งที่เจ้าของสวนต้องร่วมกันแก้ไขด้วย เพราะหากหมดฤดูเก็บเกี่ยวผลไม้ออกแล้ว คนงานไม่มีงานทำ ไม่มีรายได้ เขาก็อยู่ไม่ได้ เราจึงต้องให้ความสำคัญในการวางแผนผลิตพืชรอง เพื่อให้คนงานมีงานทำตลอดทั้งปี การดำเนินการวิจัยในระยะที่ 2 จึงได้ให้ความสำคัญกับการปลูกพืชหลัก และพืชรอง

ผลการดำเนินการวิจัย กิจกรรมที่ 3.5

ผลที่เกิดขึ้นจากการถอดบทเรียน ทีมวิจัย ได้ค้นพบทฤษฎีเกษตรกรต้นแบบในการนำร่องดำเนินการปลูกพืชรอง คือ คุณวุฒิชัย ประกอบทรัพย์ (เลขานุการกลุ่มเครือข่ายผู้ผลิตมังคุดคุณภาพตำบลชากไทย) ในการปรับประยุกต์ใช้ความรู้ที่ได้รับจากการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรง มาใช้ในการวางแผนผลิตกล้วยไข่คุณภาพเพื่อการส่งออก ในระหว่างแปลงผลิตพืชหลัก เพื่อปลูกเป็นพืชรอง เพิ่มพูนรายได้ สร้างความมั่นคงในการประกอบอาชีพ โดยให้ความสำคัญในการเก็บรวบรวมข้อมูลประวัติการผลิต การใช้ปัจจัยการผลิต การปฏิบัติงานแปลง เพื่อนำข้อมูลมาใช้ในการตัดสินใจลงทุน โดยได้มีการถ่ายทอดองค์ความรู้ให้แก่เครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ เกิดสังคมแห่งการแบ่งปัน นำไปสู่การพัฒนาอาชีพเกษตรกรให้สามารถยืนหยัดในสถานะที่ตลาดมีการเปลี่ยนแปลง “ทำอย่างไรอาชีพเกษตรกรจะมีความมั่นคง” มุ่งเน้นให้ตระหนัก

คิดและเห็นความสำคัญในสืบทอดอาชีพการทำสวนผลไม้จากรุ่นสู่รุ่น สร้างความมั่นใจในอาชีพเกษตรกรชาวสวนผลไม้แก่ทายาทเกษตรกร

ซึ่งผู้วิจัยได้ทำการถอดบทเรียนในการวางแผนการผลิตกล้วยไข่ และจัดทำฐานข้อมูลการผลิตเพื่อนำมาใช้เป็นข้อมูลในการตัดสินใจลงทุน โดยในปีที่ 1 มีการจัดการพื้นที่การผลิตกล้วยไข่ (Zonings) ออกเป็น 3 โซน รวมจำนวน 1,472 ต้น มีต้นทุนรวมเป็นเงินทั้งสิ้น 95,782 บาท คิดเป็นต้นทุน 65.06 บาทต่อต้น จำนวนต้นที่เก็บเกี่ยวได้ 1,094 ต้น คิดเป็นร้อยละ 74.32 และจำนวนต้นที่เสียหาย 378 ต้น คิดเป็นร้อยละ 25.68 ของจำนวนต้นทั้งหมด ทำให้ต้นทุนรวมคิดเป็นต้นทุน 87.55 บาทต่อต้น

ปี 2552 สามารถเก็บเกี่ยวและจำหน่ายกล้วยไข่ มีปริมาณรวมทั้งสิ้น 5,932 กิโลกรัม รวมมูลค่า 109,630 บาท ราคาเฉลี่ยรวมกิโลกรัมละ 18.48 บาท คิดเป็นมูลค่า 100.53 บาทต่อต้น (กล้วยไข่ 1 ต้น จะเก็บเกี่ยว 1 เครือ เฉลี่ยน้ำหนัก 5.44 กิโลกรัม ต่อต้น/เครือ) แบ่งออกเป็นเกรดส่งออกประมาณ 4,579 กิโลกรัม มูลค่า 105,884 บาท ราคาเฉลี่ยกิโลกรัมละ 23.12 บาท คิดเป็นร้อยละ 77.19 ของปริมาณเกรดส่งออก และเกรดตกไซค์มีปริมาณ 1,353 กิโลกรัม มูลค่า 3,746 บาท ราคาเฉลี่ยกิโลกรัมละ 2.76 บาท คิดเป็นร้อยละ 22.81 ของปริมาณเกรดตกไซค์ มีกำไรรวมหลังหักค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น 13,868 บาท คิดเป็นร้อยละ 14.47 ของต้นทุนการผลิตรวม

ตารางที่ 2 เปรียบเทียบข้อมูลแผนการผลิตกล้วยไข่ ปีที่ 1 และ 2

ปีที่	จำนวนปลูก (ต้น)	ต้นทุนรวม (บาท)	จำนวนเก็บเกี่ยว (ต้น)	ต้นทุนต่อต้น (บาท)	ปริมาณผลผลิต (กก.)	มูลค่าผลผลิต (บาท)	กำไรรวม (บาท)	กำไรต่อต้น (บาท)
1	1,472	95,782	1,094	87.55	5,932	109,630	13,848	12.66
2/1	1,472	82,328	1,094	75.25	5,932	109,630	27,302	24.96
2/2	2,460	82,328	1,828	45.04	9,944	183,765	101,437	55.49

ที่มา: กลุ่มเครือข่ายผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลชากไทย จังหวัดบุรีรัมย์

จากตารางที่ 2 เมื่อวิเคราะห์ข้อมูลการผลิตกล้วยไข่ในปีที่ 1 พบว่า ผลตอบแทนจากการลงทุนต่ำและมีต้นทุนการผลิตสูง แต่กล้วยไข่สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ 3-4 ปี ดังนั้นเมื่อเปรียบเทียบข้อมูลแผนการผลิตในปีที่ 2 ทั้ง 2 แผน (2/1 และ 2/2) พบว่า

1) แผนการผลิตปีที่ 2/1 มีการวางแผนกำลังการผลิตเท่าเดิม แต่มีต้นทุนการผลิตรวมปรับตัวลดลงร้อยละ 14.04 หรือมีต้นทุน 75.25 บาท ต่อต้น ลดลง 12.30 บาท ทำให้อัตราผลกำไรที่

คาดว่าจะได้รับเพิ่มขึ้น 2 เท่า หรือประมาณ 27,000 บาท หรือคิดเป็นกำไร 24.96 บาท ต่อต้น และคิดเป็นร้อยละ 33.16 ของต้นทุนการผลิตรวม

2) แผนการผลิตปีที่ 2/2 พบว่า มีการวางแผนขยายกำลังการผลิตโดยปลูกแทรกระหว่างแถวกับผลไม้ชนิดอื่น โชนพื้นที่การผลิตรวมจำนวน 2,460 ต้น ซึ่งต้นทุนการผลิตรวมปรับตัวลดลงร้อยละ 14.04 เหมือนกัน แต่ต้นทุนต่อต้นเพียง 45.04 ลดลงถึง 42.51 บาท ทำให้อัตราผลกำไรที่คาดว่าจะได้รับเพิ่มขึ้น 7 เท่า หรือประมาณ 100,000 บาท หรือคิดเป็น 55.49 บาท ต่อต้น และคิดเป็นร้อยละ 123 ของต้นทุนการผลิตรวม (ต้นทุนการผลิตรวมในปีที่ 2 จะลดลงเนื่องจากจะไม่มีต้นทุนค่าห่อพันธุ์ ค่าเครื่องมืออุปกรณ์ในการวางระบบน้ำ และค่ากระสอบห่อ)

การเปรียบเทียบต้นทุนการผลิตและคาดการณ์ผลตอบแทนจากการลงทุน จะทำให้สามารถพัฒนาระบบการวางแผนการผลิตกล้วยไข่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ การผลิตพืชเสริมไม่ใช่เพียงเพื่อเพิ่มรายได้ของเกษตรกรสมาชิก แต่สามารถสร้างงาน สร้างรายได้ให้แก่แรงงานได้ตลอดทั้งปี ส่งผลให้ลดปัญหาการขาดแคลนแรงงานในการผลิตและเก็บเกี่ยวผลผลิต ดังนั้น แนวคิดการบริหารจัดการสมัยใหม่ เกษตรกรสมาชิกจึงจำเป็นต้องเรียนรู้และนำมาปรับประยุกต์ใช้ในการทำการเกษตรเชิงธุรกิจ ให้สอดคล้องกับศักยภาพของตนเอง

กิจกรรมย่อยที่ 3.6 เปิดเวทีแบบมีส่วนร่วม เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวทางการพัฒนากลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

ทีมวิจัย ร่วมกับแกนนำเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพทั้ง 8 กลุ่ม ผู้แทนสหกรณ์การเกษตรแม่ข่ายทั้ง 2 แห่ง และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง จัดเวทีแบบมีส่วนร่วม เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในการกำหนดกรอบแนวคิด/กรอบแนวทางในการขับเคลื่อนการพัฒนากลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพให้สามารถยื่นหยัดและเผชิญหน้ากับตลาดการค้าเสรี (Free Trade Area: FTA) ที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา เพื่อสร้างภูมิคุ้มกันแก่เกษตรกรสมาชิก ภายใต้กลไกของสหกรณ์การเกษตร ตลอดจนเกิดชุดความรู้สำหรับแนวทางการปฏิบัติและขยายผล

ผลการดำเนินการวิจัย กิจกรรมย่อยที่ 3.6

ผลที่เกิดขึ้นจากการเปิดเวที โดยมุ่งเน้นการมีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายแนวทางในการขับเคลื่อนการพัฒนากลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ควบคู่ไปกับการขยายช่องทางการตลาดภายใต้สภาวะที่ตลาดมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ซึ่งเกษตรกรผู้ผลิตยังคงต้องเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงด้านความต้องการและความพึงพอใจของผู้บริโภค การแข่งขันด้านราคาในแต่ละตลาดซึ่งต่างฝ่ายต่างคาดหวังที่ได้รับการเปลี่ยนในทิศทางที่ดี การกำหนดกรอบแนวทางการขับเคลื่อนพัฒนากลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพและสหกรณ์การเกษตร ให้สามารถยื่นหยัดและเผชิญหน้ากับตลาด

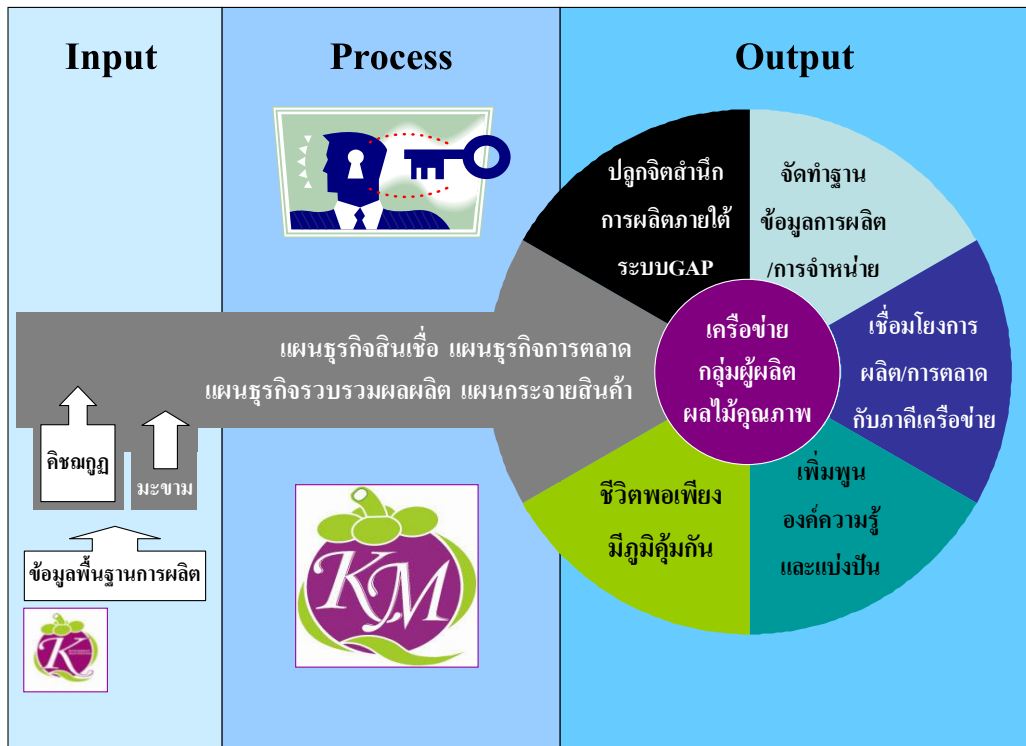
การค้าเสรี ที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา เพื่อสร้างภูมิคุ้มกันให้มีความสำคัญตั้งแต่การจัดการ ขบวนการผลิตผลไม้ให้ได้คุณภาพ เพื่อตอบสนองความต้องการตลาด หัวใจสำคัญคือการจัดการ ตลอดขบวนการผลิต การแลกเปลี่ยนแนวทางการพัฒนาการผลิตและการขยายช่องทางการตลาด สร้างเป็นเครือข่ายแบ่งปันเกิดขึ้นบนความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง แนวคิด ทักษะ ความคาดหวัง ในการประกอบอาชีพ การทำงานวิจัยครั้งนี้ หัวใจสำคัญคือต้องมีอุดมการณ์ มีการทำงานอย่าง จริงจัง มีใจที่จะเดินทางร่วมกัน ปัญหาไม่ว่างให้แก้ ไม่ทอดทิ้ง ร่วมมือกัน บนความศรัทธา เพื่อสร้าง อาชีพการเกษตรให้แก่ทายาทได้ภาคภูมิใจ” เกษตรกรคือคนสำคัญ ที่ผลิตอาหารที่มีคุณภาพ ผู้ บริโภค” ซึ่งการพัฒนาการผลิตควบคู่กับการวางแผนการปลูกพืชหลัก และพืชเสริมเพิ่มรายได้มี การแสวงหาโอกาสทางการตลาดที่หลากหลายเพื่อเป็นทางเลือกให้แก่เกษตรกรผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ เพิ่มช่องทางการตลาดมากขึ้น สามารถแยกผลไม้คุณภาพตามความต้องการของตลาด จึงเป็นสิ่งที่ ต้องให้ความสำคัญนำมาซึ่งการเพิ่มพูนรายได้ สามารถสรุปกรอบแนวทางการพัฒนากลุ่มผู้ผลิต ผลไม้คุณภาพ ดังนี้



รูปที่ 34 กรอบแนวทางการสร้างจิตสำนึกการผลิตผลไม้คุณภาพ



รูปที่ 35 กรอบแนวทางการพัฒนากลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ



รูปที่ 36 กรอบแนวทางการขับเคลื่อนเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

ในขณะเดียวกันสหกรณ์ก็ให้ความสำคัญในการให้การสนับสนุนทั้งด้านการดำเนินการขับเคลื่อนกลุ่มผู้ผลิต ทั้งด้านการพัฒนาการผลิต การแลกเปลี่ยนเรียนรู้การพัฒนาการจัดการแปลงผลิต การสนับสนุนปัจจัยการผลิตและแสวงหาโอกาสในการสนับสนุนกลุ่มผู้ผลิตทั้งจากภาครัฐและเอกชน เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลุ่มผู้ผลิตในสังกัดสหกรณ์ โดยกำหนดแนวทางการขับเคลื่อนกลุ่มผู้ผลิตผลไม้มากายได้สังกัดสหกรณ์

- 1) การส่งเสริมพัฒนาและวางแผนการผลิตมังคุด/เงาะ โรงเรียนให้มีคุณภาพได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด และลดปัญหาด้านแรงงานในการเก็บเกี่ยว
- 2) รณรงค์การผลิตผลไม้มคุณภาพ ภายใต้ระบบการจัดการที่ดีเหมาะสม GAP พืช และสามารถตรวจสอบย้อนกลับฟาร์มแหล่งผลิต
- 3) การส่งเสริมการผลิตกล้วยไข่ กล้วยหอมทอง พืชผักสวนครัวต่างๆ เพื่อเป็นพืชรอง และพืชเสริม เพื่อเพิ่มพูนรายได้
- 4) การปรับประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง โดยการส่งเสริมสนับสนุนการปลูกผักปลอดสารพิษ “ผลิตเอง บริโภคเอง” เพื่อลดรายได้ง่าย
- 5) การพัฒนาผลิตมังคุดคุณภาพ เพื่อการส่งออก ขยายช่องทางการตลาด ทั้งพืชหลัก (มังคุด) และพืชรอง (กล้วยไข่/กล้วยหอมทอง) ในตลาดแต่ละเป้าหมาย
- 6) การรวมกันขายเพื่อเพิ่มศักยภาพในการรวมกลุ่ม สร้างความเข้มแข็ง
- 7) การรวมกันซื้อปัจจัยการผลิต เพื่อลดต้นทุนการผลิต
- 8) การรณรงค์ ฟันฟูระบบนิเวศน์กินสุวิถีธรรมชาติ โดยการส่งเสริมการเลี้ยงและขยายพันธุ์ชันโรง ใช้ในการผสมเกสรและพัฒนาการติดดอกของเงาะ เพื่อลดการใช้สารเคมี
- 9) การพัฒนาการผลิตเงาะคุณภาพเพื่อการส่งออก และขยายช่องทางการตลาดเงาะคุณภาพในทุกตลาดเป้าหมาย
- 10) กำหนดแผนปฏิบัติงานประจำปีภายใต้กิจกรรมการพัฒนาบุคลากร หลักสูตร”เรียนรู้สู่การพัฒนาสหกรณ์ที่ยั่งยืน” เพื่อมุ่งเสริมสร้างทักษะเพิ่มพูนองค์ความรู้ทั้งด้านวิชาการและประสบการณ์ตรง นำสู่การประยุกต์ใช้ทั้งด้านผลิตและการตลาด
- 11) กำหนดแผนปฏิบัติงานประจำปี ในการสนับสนุนปัจจัยการผลิตภายใต้โครงการ”สินเชื่อเอื้ออาทร” โดยมีการจัดสรรวงเงินให้แก่สมาชิกตามการจัดชั้นสมาชิกของสหกรณ์
- 12) ขอรับการสนับสนุนการส่งเสริมกลุ่มอาชีพสังกัดสหกรณ์ จากกรมส่งเสริมสหกรณ์ เพื่อสนับสนุนงบประมาณ เพื่อส่งเสริมการพัฒนาผู้ผลิตผลไม้มคุณภาพ ทั้งด้านการผลิตและด้านการตลาด

กิจกรรมย่อยที่ 3.7 การจัดประชุมสัญจรแบบมีส่วนร่วม เพื่อเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ แนวทางการขับเคลื่อนการดำเนินการเครือข่ายกลุ่มกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้ภาคีเครือข่าย คุณค่าผลไม้

ทีมวิจัย ร่วมกับสหกรณ์การเกษตรโคกสูง จำกัด สหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัดและสำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี ลงพื้นที่จัดประชุมสัญจรแบบมีส่วนร่วม เพื่อเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวทางการขับเคลื่อนการดำเนินงานเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ผูกโยงเวทีเครือข่ายระหว่างกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพทั้ง 8 กลุ่ม สหกรณ์การเกษตรต้นสังกัดทั้ง 2 แห่ง รวมถึงภาคีพันธมิตรร่วมเดินทางไปด้วยกัน ผ่านกระบวนการมีส่วนร่วมในการสร้างเครือข่ายการเรียนรู้และแบ่งปัน รวมถึงทำให้เกิดประสิทธิภาพในการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถศักยภาพในการแข่งขัน ภายใต้ภาคีเครือข่ายคุณค่าผลไม้

คุณศศิธร วิเศษ (หัวหน้าโครงการวิจัย) กล่าวเปิดเวทีว่า “การดำเนินการวิจัยในระยะที่ 2 กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ เกิดจิตสำนึกสาธารณะในการสร้างเครือข่ายแห่งการเรียนรู้และแบ่งปัน ทั้งด้านการพัฒนาการผลิต การพัฒนาช่องทางการตลาด และการพัฒนาตามแนวทางสหกรณ์รูปแบบการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ซึ่งจะบอกเล่าบทเรียนความสำเร็จและความผิดพลาด เพื่อกระตุ้นให้เกษตรกรสมาชิก หรือกลุ่มผู้ผลิตอื่นๆ เกิดการปรับเปลี่ยนแนวคิด ทศนคติ ยอมรับการเปลี่ยนแปลง “เปิดรับองค์ความรู้ใหม่” และ “มีจิตสำนึก” พร้อมทั้งจะพัฒนาตนเอง พัฒนาการเกษตร พัฒนาชุมชน ให้มีความมั่นคงทางสังคมของชุมชนเกษตร”

“นอกจากนี้ การขับเคลื่อนเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ เกิดจากความต้องการที่จะแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน ทีมวิจัยจึงได้ดำเนินการจัดประชุมสัญจรเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพทั้ง 8 กลุ่ม ใน 8 ตำบล ของทั้ง 2 อำเภอ เพื่อเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ณ จุดแลกเปลี่ยนเรียนรู้ตำบลชากไทย และตำบลพลวง อำเภอเขาคิชฌกูฏ รวมถึงแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ณ สวนคุณชลอ ตำบลอ่างศิระ อำเภอมะขาม ซึ่งเป็นการเชื่อมโยงเครือข่ายการเรียนรู้กับเกษตรกรก้าวหน้าที่มีจิตสำนึกสาธารณะในการแบ่งปันองค์ความรู้ ภูมิปัญญาระหว่างกัน”

คุณธีระ อุทัยศรี (ประธานกรรมการสหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด) กล่าวเพิ่มเติมว่า “สหกรณ์ ตระหนักและให้ความสำคัญกับแนวทางการรวมกลุ่ม ปัจจุบันสหกรณ์ได้ดำเนินธุรกิจรวมผลไม้ เมื่อทีมวิจัยได้มีการขยายผลแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ สหกรณ์เห็นด้วยกับแนวทางนี้ จึงให้มีนโยบายให้การสนับสนุนเกษตรกรสมาชิกมีการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ เพื่อพัฒนาการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพได้มาตรฐาน ซึ่งคุณภาพเป็นปัจจัยสำคัญในการสร้างโอกาสทางการตลาดและช่องทางการจัดจำหน่าย ซึ่งเกษตรกรสมาชิกส่วนใหญ่ ยังไม่เห็นความสำคัญของ

การรวมกลุ่ม และการพัฒนาตนเอง แต่เมื่อเกษตรกรสมาชิกเห็นคุณค่าของการรวมกลุ่มแล้ว ก็จะทำให้สามารถขยายและเพิ่มศักยภาพของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพได้ในอนาคต”

“ปัจจุบัน โลกการค้าจะเป็นระบบการค้าเสรี (FTA) สินค้าจะต้องมีคุณภาพได้มาตรฐาน และปลอดภัย ตรงตามความต้องการของตลาด และเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค ซึ่งในปี 2558 นั้น จะมีการเปิดการค้าเสรีด้านแรงงานฝีมือ ดังนั้น ภาคการเกษตร เราจำเป็นต้องพัฒนาบุคลากรรุ่นใหม่ ให้มีความรู้ด้านภาษาต่างประเทศ โดยเฉพาะในเขตอาเซียน เพื่อให้สามารถปรับตัวได้ทันกับสถานการณ์การแข่งขันที่มีความเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา” พร้อมทั้งต้องปรับตัวในการผลิตผลไม้

คุณวิภาภรณ์ ผลมาก (ผู้จัดการสหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด) กล่าวเสริมว่า “สหกรณ์ดำเนินธุรกิจเอนกประสงค์ ทั้งด้านธุรกรรมการเงิน การจัดหาสินค้ามาจำหน่าย รวมถึงการรวบรวมผลผลิต สหกรณ์จะมีรายได้จากดอกเบี้ยธุรกิจสินเชื่อ ดอกเบี้ยมาจากรายได้ของเกษตรกรสมาชิก รายได้ของเกษตรกรสมาชิกมาจากการจำหน่ายผลผลิต จึงจะมีเงินมาชำระดอกเบี้ย ดังนั้น สหกรณ์จึงตระหนักและให้ความสำคัญในการดำเนินธุรกิจรวบรวมผลไม้นี้ เนื่องจากเป็นการช่วยเหลือเกษตรกรสมาชิกในการจำหน่ายผลผลิต ซึ่งเป็นอาชีพหลักของเกษตรกรสมาชิก หากผลผลิตมีคุณภาพเพิ่มมากขึ้น จะทำให้ได้รับราคาที่สูงขึ้น ส่งผลให้มีรายได้เพิ่มขึ้น”

“การนำตัวแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพ ตามแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ จากสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ขยายผลสู่สหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด โดยทีมวิจัยได้ได้ร่วมกับสหกรณ์เปิดเวทีสังเคราะห์ปัญหา และค้นหาแนวทางและความต้องการของสมาชิกโดยมีเกษตรกรสมาชิกมีความต้องการรวมกลุ่มผู้ผลิตมังคุดขึ้นใน 4 ตำบลนำร่อง ได้แก่ ตำบลฉนวนมะขาม วังแซ้ม และอ่างศิรี ซึ่งจะเป็นแนวทางการพัฒนาขบวนการผลิตมังคุดให้มีคุณภาพได้มาตรฐาน”

“การเชื่อมโยงเครือข่ายด้านการผลิตและการตลาดระหว่างสหกรณ์กับกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ สิ่งสำคัญคือ ฐานข้อมูลการผลิตผลไม้ซึ่งสมาชิกต้องให้ความร่วมมือกับสหกรณ์เพื่อสหกรณ์จะได้นำมาใช้ในการวางแผนการตลาดให้สอดคล้องกับแผนการผลิตของเกษตรกรสมาชิก เพื่อเจรจาขยายช่องทางการตลาดผลไม้ต่อไป”

ซึ่งจากการที่สหกรณ์ได้ร่วมเปิดเวทีสังเคราะห์กับสมาชิก ทั้ง 4 กลุ่ม ได้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ทั้งแนวคิดในการทำสวนผลไม้คุณภาพ แนวทางการพัฒนาขบวนการผลิตผลไม้คุณภาพ รวมถึงรูปแบบการพัฒนาขบวนการตามแนวทางสหกรณ์”

จากนั้น เครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพได้เปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ โดยให้ความสำคัญเกี่ยวกับแนวคิดการวางแผนการผลิตควบคู่กับแผนการตลาด ความสำเร็จของการจัดบันทึกข้อมูลการผลิต และข้อมูลการตลาด รวมถึงแนวคิดการวางแผนการปลูกพืชเสริม มีรายละเอียดดังนี้

การวางแผนการผลิต คือ จุดอ่อนของเกษตรกร ซึ่งส่วนใหญ่ทำการผลิตโดยไม่มีเป้าหมายการผลิต ไม่มีตลาดเป้าหมาย ปัจจัยสำคัญในการกำหนดตลาดเป้าหมาย คือ คุณภาพผลผลิตตามความต้องการของตลาด แต่ปัจจุบันคุณภาพผลผลิตที่หลากหลายของเกษตรกรแต่ละคน ยังคงเป็นปัญหาในการพัฒนาและขยายช่องทางการตลาด ทำให้ไม่สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดเป้าหมายได้

คุณวิชัย ประกอบทรัพย์ (ประธานกลุ่มเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลชากไทย) กล่าวว่า “เป้าหมายการเชื่อมโยงเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ คือ การยกระดับคุณภาพผลผลิตภายใต้มาตรฐานการผลิตเดียวกัน เป็นคุณภาพมาตรฐานการผลิตของเครือข่ายใน 2 อำเภอ เพื่อให้เกิดการขยายผลเครือข่ายการเรียนรู้พัฒนาสู่การสร้างมาตรฐานสินค้าสหกรณ์ ไม่ว่าจะเป็นผลไม้จากสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ หรือมะขาม จำกัด ก็ตาม”

“การสร้างมาตรฐานการผลิตเดียวกัน สิ่งสำคัญ คือ ข้อมูลการผลิต การนำข้อมูลพื้นฐานการผลิตผลไม้มาใช้ในการจัดทำแผนผังสวนผลไม้ (Map Orchard) เพื่อวางแผนการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ ยกตัวอย่างเช่น ในอดีตสวนตนเอง มีรูปแบบการเพาะปลูกผลไม้หลากหลายชนิดแบบผสมรวมกัน ปัจจุบันมีการจัดทำแผนผังสวนผลไม้ โดยการจัดการพื้นที่การผลิตมังคุด (Zonings) บนพื้นที่ 35 ไร่ มังคุด 700 ต้น แบ่งออกเป็น 3 โซน จำนวน 60 แถว ทำให้สามารถวางแผนการผลิตได้ทั้งระบบ ตั้งแต่การวางแผนการใช้แรงงาน เงินทุน วิธีการผลิต และปัจจัยการผลิต รวมถึงการติดตามสถานการณ์การผลิต และสถานะอากาศ ทำให้สามารถวางแผนการจัดการควบคุมน้ำ ส่งผลต่อการแตกใบอ่อนหรือการออกดอกของมังคุด เป็นไปตามแผนการผลิตที่วางไว้”

ดังนั้น การวางแผนการผลิต จะทำให้สามารถคาดการณ์ประมาณการผลิตและช่วงระยะเวลาที่จะออกสู่ตลาด นำมาใช้ในการวางแผนการตลาดควบคู่กันไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งหัวใจสำคัญ คือ การจัดบันทึกข้อมูลการผลิต การติดตามสถานการณ์การผลิต และการนำข้อมูลที่ได้รับมาแลกเปลี่ยนเรียนรู้และวิเคราะห์ผลร่วมกัน” ดังนั้นความสำคัญอยู่ที่การร่วมมือ ร่วมใจ ต้องสร้างเครือข่ายเพื่อให้เกิดพลังในการพัฒนา สูดท้ายเกิดการยอมรับของกลุ่มค่านั้นหมายความว่า เราจะสามารถกำหนดราคา ขยายช่องทางการตลาดได้ในที่สุด

คุณมงคล บุญบงการ (ประธานกลุ่มกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลพลวง) กล่าวเสริมว่า “เกษตรกรจำเป็นต้องให้ความสำคัญกับการจัดบันทึกข้อมูลประวัติการผลิต ตั้งแต่การตัดแต่งกิ่ง การใช้ปุ๋ย/เคมีเกษตร การให้น้ำ รวมถึงการจัดบันทึกสถานการณ์การผลิต ตั้งแต่การตัดใบอ่อน การออกดอก ตลอดจนการจัดบันทึกสภาพอากาศ ซึ่งมีผลกระทบกับแผนการผลิต ยกตัวอย่างเช่น การนำข้อมูลการผลิตมาใช้ในการวางแผนการผลิตมังคุด พบว่า เมื่อสภาพอากาศเหมาะสม เริ่มใส่ปุ๋ยบำรุงต้น หลังจากนั้น 10 วัน จึงจัดการตัดแต่งกิ่ง/ทรงพุ่ม จะทำให้มังคุดแตกใบอ่อนพร้อมกัน ส่งผลให้สามารถคาดการณ์ระยะเวลาการออกดอก และวางแผนการจัดการควบคุมน้ำ การใช้เคมีเกษตรได้อย่างมีประสิทธิภาพ ลดความสูญเสียและต้นทุนการผลิต”

การจัดบันทึกข้อมูลการผลิต มีการเปรียบเทียบข้อมูลการผลิตระหว่างระบบการผลิตมังคุด 3 ระบบ โดยการแบ่งพื้นที่เพาะปลูกมังคุด ออกเป็น 3 โซน ได้แก่

- 1) โซน A วางแผนการผลิตมังคุด ด้วยระบบเคมี
- 2) โซน B วางแผนการผลิตมังคุด ด้วยระบบเคมีชีวภาพ
- 3) โซน C วางแผนการผลิตมังคุด ด้วยระบบชีวภาพ

ซึ่งจากการร่วมทำงานวิจัยในระยะที่ 1 เป็นกรณีศึกษาเปรียบเทียบข้อมูลเชิงสถิติ โดยมีปริมาณและคุณภาพผลผลิตเป็นตัวชี้วัด ภายใต้เงื่อนไขด้านต้นทุนและราคาที่ได้รับ ซึ่งเราสามารถนำข้อมูลที่ได้รับจากการจัดบันทึกข้อมูลประวัติการผลิต มาใช้ตัดสินใจในการวางแผนการผลิต ทำให้ทราบต้นทุนการผลิตในภาพรวมลดลง เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา แต่หากปริมาณคุณภาพผลผลิตสูงขึ้นเกษตรกรย่อมได้รับราคาที่สูงขึ้นตาม ซึ่งมีปัจจัยสำคัญ คือ คุณภาพผลผลิตสามารถตอบสนองความต้องการของตลาดและการยอมรับของผู้บริโภค

คุณพฤษ พงษ์เจีย (รองประธานฯ ฝ่ายการตลาด กลุ่มเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลชากไทย) กล่าวเพิ่มเติมว่า “ตัวชี้วัดความต้องการของตลาด ก็คือ ความต้องการของผู้บริโภคในแต่ละตลาดเป้าหมาย ซึ่งมีความต้องการคุณภาพผลผลิตที่แตกต่างกัน ยกตัวอย่างเช่น ตลาดต่างประเทศในญี่ปุ่น มีความต้องการมังคุดคุณภาพเกรด A สามารถรับประทานได้ทุกผล ไม่เป็นเนื้อแก้วยางไหล การคัดแยกต้องผ่านกระบวนการลายน้ำ และกระบวนการอบไอน้ำ จึงจะสามารถส่งออกมังคุดไปยังตลาดญี่ปุ่นได้”

“โดยในปีที่ผ่านมาได้ประสาน บริษัท พี.เค.สยาม จำกัด (PK Siam) ซึ่งเป็นผู้นำเข้าผลไม้ในประเทศญี่ปุ่น มีความต้องการมังคุดคุณภาพจากเกษตรกรที่มีการรวมกลุ่มผู้ผลิตโดยตรง ภายใต้ระบบมาตรฐานการผลิตที่ปลอดภัย เดิมเงื่อนไขในการรับซื้อ คือ รับซื้อเฉพาะมังคุดที่ลายน้ำจากการที่เครือข่ายของเราได้มีการเปิดเวทีเจรจา ไปแล้วได้ยื่นข้อเสนอให้กับฝ่ายการตลาดของบริษัท

ในส่วนการรับซื้อมังคุดที่จมน้ำ โดยบริษัทมีช่องทางการจัดจำหน่ายภายในประเทศ ให้แก่ บริษัท สยามจัสโก้ จำกัด (ห้างจัสโก้)

“เราจึงจำเป็นต้องสร้างโอกาสทางการตลาด เราต้องไปเห็นไปศึกษาทิศทางการตลาด เราถึงจะเข้าใจตลาด เข้าใจความต้องการของตลาด เพื่อพัฒนากระบวนการผลิตให้มีคุณภาพสอดคล้องกับความต้องการตลาด จึงจะสามารถเพิ่มช่องทางการตลาดไปสู่ตลาดที่แตกต่าง” แบ่งส่วนคุณภาพมังคุดตามความต้องการตลาดที่หลากหลาย

คุณสมหวัง กระจ่างศรี (เกษตรกรสมาชิกกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลตะเคียนทอง) กล่าวเสริมว่า “จากเดิมเกษตรกรสมาชิกจะจำหน่ายมังคุดทั้งหมด ผ่านช่องทางการตลาดสหกรณ์ โดยลูกค้าตลาดต่างประเทศจะรับซื้อทั้งหมดแล้วนำไปคัดแยกเกรด กำหนดราคา และช่องทางการตลาดเองทั้งหมด หลังจากร่วมทำงานกับทีมวิจัยในระยะที่ เราได้การรวมกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพเพื่อพัฒนาการผลิตตอบสนองความต้องการตลาด จึงเกิดแนวคิดในการรวมกันขายโดยสมาชิกในกลุ่มนำมังคุดส่งที่จุดรวบรวม และสมาชิกแต่ละคนจะมาช่วยกันที่จุดรวบรวมหลังจากเก็บเกี่ยวผลผลิตเสร็จ เพื่อทำการคัดแยกเกรด ไซส์ตามความต้องการของแต่ละตลาดเป้าหมาย และจัดหาช่องทางการตลาดมังคุดเพิ่มขึ้น ซึ่งมังคุดเกรดคุณภาพเพื่อการส่งออกจะจัดจำหน่ายผ่านช่องทางการตลาดสหกรณ์เช่นเดิม ส่วนมังคุดเกรดในประเทศจะจัดจำหน่ายผ่านช่องทางการตลาดต่างจังหวัด ได้แก่ พิษณุโลก ขอนแก่น โดยมีตัวแทนกลุ่มเป็นผู้กระจายมังคุดที่ตลาดปลายทาง ส่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี และเพิ่มมูลค่ามังคุดเกรดในประเทศให้แก่เกษตรกรสมาชิก”

ซึ่งในปีแรกสามารถรวบรวมมังคุดรวมทั้งสิ้น 101,605.80 กิโลกรัม มูลค่า 1,491,105.00 บาท เมื่อปิดบัญชีกลุ่ม ได้เฉลี่ยคืนกำไรให้แก่สมาชิกที่ส่งมังคุด กิโลกรัมละ 40 สตางค์ อีกส่วนหนึ่งจัดสรรเพื่อเป็นทุนในการเทลานปูนบริเวณจุดรวบรวมของกลุ่ม ส่วนในปีที่ผ่านมาสามารถรวบรวมมังคุดรวมทั้งสิ้น 114,284 กิโลกรัม มูลค่า 2,200,351 บาท เฉลี่ยคืนกำไรให้แก่สมาชิกที่ส่งมังคุด กิโลกรัมละ 30 สตางค์ สิ่งสำคัญที่เกิดขึ้นกับกลุ่มของเราคือความเข้าใจ เกิด ความสามัคคี เกิดการสร้างงานให้คนในชุมชน ทำให้ลูกหลานมีงานทำช่วยกันคัดมังคุด ทำบัญชี ฯลฯ สุดท้าย ทำให้เกิดจิตสำนึกการมีส่วนร่วม ส่งผลให้ชุมชนเกิดความเข้มแข็ง”

ปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการรวมกันขายผลผลิต ทั้งคุณภาพมาตรฐานการคัดแยก สถานการณ์ด้านราคา รวมถึงความไม่เข้าใจซึ่งกันและกันระหว่างเกษตรกรสมาชิก เป็นปัญหาสำคัญที่สุด ดังนั้น การสร้างความเข้าใจร่วมกัน ต่างฝ่ายไม่ทิ้งกัน ให้กำลังใจกัน ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ทำงานด้วยความโปร่งใส เรามีการแบ่งหน้าที่กันชัดเจน มีการจดบันทึกบัญชีไว้เป็นหลักฐานสามารถตรวจสอบได้ สิ่งเหล่านี้เป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จของกลุ่ม นอกจากนี้ ยังเป็น

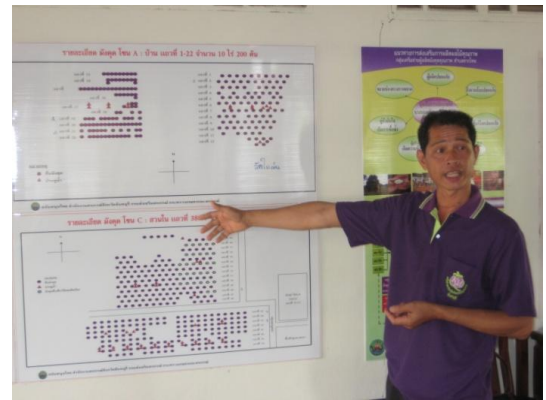
การช่วยลดต้นทุนเวลา การขนส่ง ความสูญเสียที่เกิดคุณภาพ ของสมาชิก (ขายใกล้บ้าน) และปัญหาในการบริหารจัดการคุณภาพ ณ จุดรวบรวมและคัดแยกมังคุดของสหกรณ์อีกทางหนึ่ง

นอกจากนี้ ได้เปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้เกี่ยวกับแนวคิดการวางแผนการปลูกพืชเสริม เพื่อเพิ่มรายได้ โดยนายวุฒิชัย ประกอบทรัพย์ (เลขานุการกลุ่มเครือข่ายผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลชากไทย) กล่าวว่า “จากการที่ได้ไปดูงานด้านการผลิตกล้วยหอม ได้กลับมาปรับใช้ให้เหมาะกับสภาพพื้นที่ของเรา โดยได้ปลูกกล้วยไข่ในแปลงทุเรียนเล็ก วางแผนปลูกเพื่อให้สามารถขายได้ในช่วงเวลาที่ตลาดมีความต้องการ เก็บรวบรวมข้อมูลรอบด้าน จนสามารถนำมาใช้ในการตัดสินใจลงทุน จะทำให้สามารถพัฒนาระบบการวางแผนการผลิตกล้วยไข่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ การผลิตพืชเสริม ไม่ใช่เพียงเพื่อเพิ่มรายได้ของเกษตรกรสมาชิก แต่สามารถสร้างงาน สร้างรายได้ให้แก่แรงงานได้ตลอดทั้งปี ส่งผลให้ลดปัญหาการขาดแคลนแรงงานในการผลิตและเก็บเกี่ยวผลผลิต ดังนั้น แนวคิดการบริหารจัดการสมัยใหม่ เกษตรกรสมาชิกจึงจำเป็นต้องเรียนรู้และนำมาปรับประยุกต์ใช้ในการทำการเกษตรเชิงธุรกิจ ให้สอดคล้องกับศักยภาพของตนเอง

เวทีประชุมเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ปิดท้ายด้วยแนวคิดการทำสวนผลไม้คุณภาพของทายาทเกษตรกร (เกษตรกรรุ่นใหม่) โดยคุณศิวพร ทองรอด (ประธานฯ กลุ่มผู้ผลิตเงาะคุณภาพ ตำบลคลองพลู) กล่าวว่า “เดิมแนวคิดในการทำสวนผลไม้ มุ่งเน้นการผลิตเชิงปริมาณ เนื่องจากมีพื้นที่เพาะปลูกผลไม้หลากหลายชนิด โดยผลิตผลหลักได้แก่ เงาะ ซึ่งในอดีตผลผลิตยังไม่มีความดีมีคุณภาพ ช่องทางการตลาดจะเป็นตลาดผลไม้ท้องถิ่น ทำให้จำหน่ายเงาะได้ในราคาต่ำ จึงเกิดการปรับเปลี่ยนแนวคิดในการพัฒนาการผลิตเงาะ ภายใต้ระบบการจัดการคุณภาพ โดยการศึกษาเรียนรู้ข้อมูลทางวิชาการและภูมิปัญญาจากประสบการณ์ของเกษตรกรที่ประสบความสำเร็จในการผลิตเงาะคุณภาพ ซึ่งก็คือ ลุงต้อย เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้เกี่ยวกับการวางแผนการผลิตเงาะ โดยให้ความสำคัญกับการจัดบันทึกข้อมูลการผลิตและการจำหน่าย เพื่อนำมาใช้ในการวางแผนการผลิตควบคู่กับแผนการตลาด ซึ่งหัวใจสำคัญคือ การจัดการพื้นที่การผลิตเงาะ (Zonings) บนพื้นที่เพาะปลูก 70 ไร่ การติดตามสถานการณ์การผลิต และควบคุมการจัดการน้ำ เพื่อให้สามารถกระจายปริมาณผลผลิตและช่วงระยะเวลาในการเก็บเกี่ยวออกสู่ตลาดเป็นรุ่นๆ หลีกเลียงช่วงระยะเวลาที่ผลผลิตออกสู่ตลาดพร้อมกันและมีปริมาณมาก”

จากการร่วมงานวิจัยในระยะที่ 1 เกิดการรวมกลุ่มผู้ผลิตเงาะคุณภาพ เกิดตัวแบบในดำเนินงานให้ความสำคัญเรื่องของการแลกเปลี่ยนเรียนรู้การพัฒนาการผลิตเงาะให้มีคุณภาพได้มาตรฐาน ภายใต้ระบบการจัดการคุณภาพ GAP ทำให้สามารถขยายช่องทางการตลาดทั้งในและต่างประเทศ อาทิ ตลาด Modern Trade ตลาดจีนและบรูไน ผ่านช่องทางการตลาดของสหกรณ์

รวมถึงเชื่อมโยงเครือข่ายกับเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ เกิดศักยภาพทั้งด้านการผลิตและการตลาดพัฒนาไปสู่ช่องทางการตลาดใหม่ (ตลาดยุโรป) ดังนั้น เกษตรกรจึงจำเป็นต้องปรับเปลี่ยนแนวคิดและปรับตัวในการทำสวนผลไม้คุณภาพ เพื่อพัฒนาไปสู่การทำเกษตรเชิงธุรกิจสร้างความมั่นใจในอาชีพเกษตรกรชาวสวนผลไม้แก่ทายาทเกษตรกร”



ภาพที่ 37 การสร้างเครือข่ายการเรียนรู้และแบ่งปันแนวการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ

คุณศศิธร วิเศษ กล่าวสรุปว่า “จากการทำงานวิจัยในระยะที่ 1 เราได้เครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพในสังกัดสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด มีการใช้ตัวอักษรย่อภาษาอังกฤษของอำเภอเขาคิชฌกูฏ (K) ซึ่งมาจากคำว่า Khitachakut มาเป็นสัญลักษณ์ในการสร้างแบรนด์ผลไม้คุณภาพ และในการดำเนินงานวิจัยระยะที่ 2 เกิดเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพในสังกัดสหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด มีการใช้ตัวอักษรย่อภาษาอังกฤษของอำเภอมะขาม (M) ซึ่งมาจากคำว่า Makhham เป็นสัญลักษณ์ของเครือข่าย ซึ่งการดำเนินงานภายใต้โครงการวิจัยทั้ง 2 ระยะก่อให้เกิดการเชื่อมโยงเครือข่ายการเรียนรู้กลุ่มผู้ผลิตมุ่งพัฒนาผลไม้คุณภาพ มองที่เป้าหมายร่วมกันจึงได้นำตัวอักษรย่อภาษาอังกฤษของเครือข่ายทั้ง 2 แห่ง มารวมกันเป็นสัญลักษณ์ของเครือข่ายเกิดขึ้น ซึ่งจะได้ตัวอักษรย่อภาษาอังกฤษ (KM= K+M) ตรงกับคำว่า (KM: Knowledge Management) มีความหมายถึง การจัดการองค์ความรู้เครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ”



ผลการดำเนินการวิจัย กิจกรรมที่ 3.7

ผลที่เกิดขึ้นจากการขับเคลื่อนการดำเนินการเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้ภาคีเครือข่ายคุณค่าผลไม้ ทำให้เกิดการพัฒนาศักยภาพเครือข่ายการเรียนรู้และแบ่งปันนำไปสู่การเป็นจุดแลกเปลี่ยนเรียนรู้ภายในชุมชน ในพื้นที่อำเภอเขาคิชฌกูฏ จำนวน 3 ตำบลนำร่อง รวม 3 แห่งและพื้นที่อำเภอมะขาม จำนวน 1 ตำบลนำร่อง รวม 1 แห่ง รวมทั้งสิ้น 4 แห่ง จุดแลกเปลี่ยนเรียนรู้ทั้ง 4 แห่ง มีรูปแบบการแลกเปลี่ยนเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม ทั้งองค์ความรู้ที่เด่นชัด (หลักวิชาการ) และองค์ความรู้ที่ซ่อนเร้น (ภูมิปัญญา) เกิดการเชื่อมโยงเครือข่ายการเรียนรู้และแบ่งปันระหว่างภาคีเครือข่ายคุณค่าผลไม้ทั้งในพื้นที่และต่างพื้นที่ เกษตรกรรุ่นใหม่ ตลอดจนบุคคลทั่วไป มีประเด็นสำคัญในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ดังนี้

1. จุดแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ตำบลชากไทย อำเภอเขาคิชฌกูฏ ขับเคลื่อนโดยกลุ่มเครือข่ายผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลชากไทย เป็นจุดแลกเปลี่ยนเรียนรู้เกี่ยวกับแนวทางการบริหารจัดการการผลิตผลไม้คุณภาพสมัยใหม่ มีประเด็นสำคัญในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ดังนี้

- 1.1) การจัดการการผลิตคุณภาพ เพื่อการส่งออก ภายใต้ระบบการผลิต GAP
- 1.2) การจัดการทรัพยากรการผลิต เพื่อลดต้นทุนและปัญหาแรงงาน
- 1.3) การวางแผนการผลิตและแผนการตลาดในพีชหลัก/พีชรอง (กล้วยไข่)
- 1.4) การสร้างทายาทเกษตรกร เพื่อสืบทอดการทำเกษตร

2. จุดแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ตำบลตะเคียนทอง อำเภอเขาคิชฌกูฏ ขับเคลื่อนโดยกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลตะเคียนทอง เป็นจุดแลกเปลี่ยนเรียนรู้เกี่ยวกับแนวทางการบริหารจัดการธุรกิจรวบรวมมังคุดคุณภาพของกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ มีประเด็นสำคัญในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ดังนี้

- 2.1) การรวมกันขายผลิตผล ตามวิธีการสหกรณ์
- 2.2) การบริหารจัดการจตุรรวบรวมและคัดแยกมังคุด
- 2.3) การพัฒนาช่องทางการตลาดมังคุดคุณภาพ
- 2.4) การวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด

3. จุดแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ตำบลพลวง อำเภอเขาคิชฌกูฏ ขับเคลื่อนโดยกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลพลวง เป็นจุดแลกเปลี่ยนเรียนรู้เกี่ยวกับแนวทางการบริหารจัดการการผลิตมังคุดคุณภาพ ด้วยระบบการผลิต 3 ระบบ มีประเด็นสำคัญในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ดังนี้

- 3.1) การจัดการการผลิตคุณภาพ ภายใต้ระบบการผลิต 3 ระบบ
- 3.2) การวิเคราะห์ข้อมูลการผลิตเปรียบเทียบเชิงสถิติ
- 3.3) การให้ความสำคัญกับการจดบันทึกข้อมูลการผลิต/ข้อมูลการตลาด

4. จุดแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ตำบลมะขาม อำเภอมะขาม ขับเคลื่อนโดยกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลมะขาม เป็นจุดแลกเปลี่ยนเรียนรู้เกี่ยวกับแนวทางการบริหารจัดการการผลิตพืชหมุนเวียนตลอดปี มีประเด็นสำคัญในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ดังนี้

- 4.1) การวางแผนการผลิตและแผนการตลาดในพืชหลัก/พืชรอง (มะละกอ)
- 4.2) การวางแผนการผลิตพืชเสริม เพื่อให้เกิดการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า (ผัก)

ผลจากการเปิดเวทีเชื่อมโยงเครือข่ายการเรียนรู้ด้านการผลิต ทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวทางการวางแผนการผลิตควบคู่กับแผนการตลาด โดยให้ความสำคัญกับการจดบันทึกข้อมูลการผลิต นำมาวิเคราะห์สถานการณ์การผลิตมังคุดในฤดูกาลผลิต ปี 2554 พบว่า ในภาพรวมการแตกใบอ่อนของมังคุดจะแบ่งออกเป็น 3 รุ่น ได้แก่ ช่วงเดือนสิงหาคม กันยายน และตุลาคม ตามลำดับ ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการออกดอก คือ สภาพอากาศ ดังนั้น การจัดการใบอ่อนเพื่อให้มังคุดออกดอกตามแผนการผลิต จึงจำเป็นต้องนำข้อมูลสถิติการออกดอกย้อนหลังมาใช้ประกอบในการวิเคราะห์ ซึ่งสามารถคาดการณ์สถานการณ์การออกดอกของมังคุด ได้ดังนี้

ตารางที่ 3 ตารางคาดการณ์สถานการณ์การผลิตมังคุด (การแตกใบอ่อน/การออกดอก)

ช่วงระยะเวลาที่ มังคุดแตกใบอ่อน	ช่วงระยะเวลาที่ คาดว่าจะออกดอก	สถานการณ์การผลิต /ปัจจัยที่มีผลกระทบ	ผลกระทบที่ คาดว่าจะเกิดขึ้น
ช่วงระหว่าง เดือนสิงหาคม (รุ่นที่ 1)	ช่วงระหว่างเดือน กันยายน-ตุลาคม (นับประมาณ 45 วัน จากช่วงแตกใบอ่อน)	ในช่วงระหว่างการออกดอก มังคุดจะกระทบสภาวะฝน ตกทำให้ไม่สามารถควบคุม การจัดการน้ำได้	จะทำให้เกิดการลัดใบอ่อน แทนการออกดอก ส่งผล กระทบให้มังคุดจะออก ดอกในช่วงมกราคมปี 54
ช่วงระหว่าง เดือนกันยายน (รุ่นที่ 2)	ช่วงระหว่างเดือน ตุลาคม-พฤศจิกายน (นับประมาณ 45 วัน จากช่วงแตกใบอ่อน)	ในช่วงระหว่างการออกดอก มังคุดจะกระทบสภาวะ อากาศหนาว และมีฝนตก ช่วงปลายฤดู (ฝนหลงฤดู)	จะทำให้การออกดอกมี ลักษณะเป็นพวง (โป๊ย เซียน) ส่งผลกระทบต่อการ ขยายขนาดผล (ผลเล็ก)
ช่วงระหว่าง เดือนตุลาคม (รุ่นที่ 3)	ช่วงระหว่างเดือน พฤศจิกายน-ธันวาคม (นับประมาณ 45 วัน จากช่วงแตกใบอ่อน)	ในช่วงระหว่างการออกดอก มังคุดจะได้รับผลกระทบ จากสภาวะอากาศน้อยมาก ทำให้สามารถควบคุมการ จัดการน้ำและออกดอกได้	จะทำให้การออกดอก เป็นไปตามแผนการผลิต ส่งผลให้สามารถวางแผน การเก็บเกี่ยวและ แผนการตลาดได้

ที่มา: การเปิดเวทีแบบมีส่วนร่วมเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ 2553; จันทบุรี

เวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ให้ความสำคัญเกี่ยวกับแนวคิดการพัฒนาและขยายช่องทางการตลาด มุ่งเน้นให้ตระหนักคิดและเห็นความสำคัญในการกำหนดตลาดเป้าหมาย สร้างโอกาสและขยายช่องทางการตลาดไปสู่ตลาดที่แตกต่าง ขับเคลื่อนการดำเนินการเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพด้านการตลาด โดยเชื่อมโยงเครือข่ายในการรวมกันขายผลผลิต

กิจกรรมย่อยที่ 3.8 เปิดเวทีเจรจาตลาดเป้าหมายใหม่ เพื่อเพิ่มศักยภาพด้านการตลาดให้กับกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ เชื่อมโยงเครือข่ายการร่วมกันขายสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า

ทีมวิจัย ได้ดำเนินการร่วมกับภาคีเครือข่ายคุณค่าผลไม้ และสำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี เพื่อพัฒนาและขยายช่องทางการตลาดมังคุดคุณภาพ ให้สามารถเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสู่ตลาดทางเลือกที่แตกต่าง สร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจรวบรวมผลไม้ โดยประสานงานกับบริษัทผู้ประกอบการส่งออกผลไม้ เปิดเวทีการเจรจาการค้าระหว่างเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ, สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด, สหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด โดยมีเป้าหมายในการเจรจาการค้ากับบริษัท พี.เค. สยาม จำกัด (PK Siam) ซึ่งเป็นผู้ผลักดันและนำเข้ามังคุดสู่ตลาดญี่ปุ่นเป็นรายแรก

ผลการดำเนินการในกิจกรรมที่ 3.8

ผลที่เกิดขึ้นจากการเปิดเวทีการเจรจาการค้ากับบริษัท พีเค สยาม จำกัด (PK Siam) พบว่า เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้โอกาสและทิศทางการตลาดมังคุดไทยในญี่ปุ่น กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพมีความรู้ ความเข้าใจในกระบวนการจัดการคุณภาพมังคุดให้ได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด และมั่นใจในคู่ค้าตลาดเป้าหมายใหม่ เกิดการเชื่อมโยงเครือข่ายการเรียนรู้ด้านการวางแผนการตลาดให้สอดคล้องกับแผนการผลิต สามารถนำไปสู่การปฏิบัติจริง ตลอดจนเกิดจิตสำนึกภายใต้การค้าที่เป็นธรรม สามารถสรุปผลการเจรจาการค้า มีรายละเอียดดังนี้

แนวโน้มของตลาดมังคุดไทยในญี่ปุ่น ซึ่งเป็นกลุ่มสินค้าอาหารที่ยังมีโอกาสดูแลและดูทางขยายตัวที่สดใส เพราะนโยบายอาหารปลอดภัย (Food Safety) และระบบตรวจสอบย้อนกลับ (Traceability) ที่ได้นำมาใช้แพร่หลายในสินค้าส่งออก ทำให้ญี่ปุ่นมั่นใจในคุณภาพผลไม้ไทย กอปรกับปัจจัยสำคัญความสำเร็จในการขยายช่องทางการตลาด คือ การขายสินค้าที่มีคุณภาพ และค้ำประกันที่ผู้ซื้อจ่าย

คุณพิมพ์ใจ มัตสึโมโตะ (ประธานบริษัท พี.เค.สยาม จำกัด) กล่าวว่า “มังคุดเป็นผลไม้ไทยอันดับต้นๆ ที่ได้รับความสนใจจากผู้บริโภคต่างชาติโดยเฉพาะในตลาดที่มีกำลังซื้อสูง เช่น ญี่ปุ่น แต่ด้วยข้อจำกัดในเรื่องคุณภาพจากกฎระเบียบการนำเข้ามายัง ทำให้ที่ผ่านมาประเทศไทยสามารถส่งมังคุดไปจำหน่ายในประเทศญี่ปุ่น เฉลี่ยเพียงปีละ 100 ตัน มังคุดคุณภาพผลภายนอกต้องดูสวย เนื้อในต้องมีคุณภาพ นั่นคือ สิ่งที่ผู้บริโภคคำนึงถึงเป็นอันดับแรก มากกว่าเรื่องของราคา”

ดังนั้น เพื่อขยายการส่งออกและเพิ่มปริมาณการจำหน่ายมังคุดในตลาดที่มีกำลังซื้อสูง เช่น ญี่ปุ่นและเกาหลี ในขณะนี้ทางบริษัทฯ ได้ทำสัญญาสัมปทาน โรงอบไอน้ำของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน เป็นเวลา 10 ปี โดยมีเป้าหมายในการปรับภาพลักษณ์มังคุดในญี่ปุ่น สิ่งสำคัญ คือ คุณภาพเนื้อในผลมังคุด ต้องไม่เป็นเนื้อแก้ว ขางไหล โดยได้เริ่มทำการพัฒนาเทคโนโลยีเครื่องมือในการตรวจสอบคุณภาพเนื้อในผลมังคุด ซึ่งระบบทั้งหมดของโรงอบไอน้ำจะเสร็จสมบูรณ์ภายในสิ้นปีนี้

คุณพิมพ์ใจ กล่าวเพิ่มเติมว่า “สำหรับมังคุดที่ส่งออก บริษัทฯ จะรับซื้อจากเกษตรกรที่มีการรวมกลุ่มพัฒนาการผลิตมังคุดคุณภาพ เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรที่ปฏิบัติตามคำแนะนำด้านการผลิตที่ถูกสุขลักษณะของบริษัทฯ และผ่านการรับรองมาตรฐานการผลิตที่ดีที่เหมาะสม (GAP) ของกรมวิชาการเกษตร ตลอดจนการมีส่วนร่วมในการวางแผนการตลาดร่วมกัน ทั้งข้อมูล

ด้านการผลิต ประเมินการผลิต ช่วงระยะเวลาที่จะออกสู่ตลาด และแผนการส่งมอบสินค้าให้บริษัทฯ เป็นต้น”

โดยขั้นตอนในการรับซื้อ เมื่อถึงเวลาเก็บเกี่ยวผลผลิตมังคุดทั้งหมดจะต้องตรวจสอบด้านคุณภาพ เรื่องปัญหาเนื้อแก้ว ยางไหล ด้วยการคัดแยกแบบไม่ทำลายผลด้วยวิธีการจม-ลอยในน้ำปกติ รวมทั้งการขนส่งไปยังโรงอบไอน้ำ ซึ่งจะเป็นขั้นตอนของเกษตรกร จากนั้นจะผ่านกระบวนการเป่าลมร้อนให้ทั่วผลและสแกนเพื่อตรวจสอบคุณภาพเนื้อในผลมังคุดอย่างละเอียด ก่อนจะเข้าสู่กระบวนการอบไอน้ำ เพื่อป้องกันแมลงวันทองตามที่ประเทศญี่ปุ่นกำหนด

ด้านราคา เกษตรกรจะเป็นผู้เสนอราคาขาย โดยจะเป็นไปตามช่วงระยะเวลาตลอด 3 เดือน หรือจะเป็นการกำหนดราคากลางก็ได้ บริษัทจะรับซื้อมังคุดทุกเกรด หรือคัดแยกเกรดก็ได้ ซึ่งโรงอบไอน้ำ มีศักยภาพกำลังการผลิต 8 ตันต่อวัน

ทั้งนี้ในปี 2554 บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายที่จะส่งออกมังคุดไปประเทศญี่ปุ่นคาดว่าไม่ต่ำกว่า 500 ตัน ขณะเดียวกันยังเร่งเจรจาเปิดตลาดใหม่ อาทิ เกาหลี ซึ่งเป็นประเทศที่มีกำลังซื้อสูงเช่นกัน ช่องทางการตลาดมีหลายระดับ ทั้งระดับพรีเมียม ซูเปอร์มาร์เก็ต และตลาดทั่วไป กระจายทั่วทุกกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ส่วนตลาดภายในประเทศมีการเจรจากับกลุ่มเดอะมอลล์ และท็อปซูเปอร์มาร์เก็ต”

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายในการยกระดับการพัฒนาการผลิตและการตลาดของเกษตรกร ในการดำเนินงานจะคัดเลือกเกษตรกร จำนวน 10 คน ไปศึกษาเรียนรู้ด้านการพัฒนาการผลิต เทคโนโลยีการผลิต พฤติกรรมผู้บริโภค และทิศทางการตลาด รวมทั้งการจัดสัมมนาเชิงวิชาการในประเทศระหว่างเกษตรกรไทยกับลูกค้าญี่ปุ่น เป็นต้น”

ผลจากการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้านการจัดการคุณภาพมังคุดด้วยวิธีการจม-ลอยในน้ำปกติ จากประสบการณ์ระหว่างกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ และการศึกษาข้อมูลทางวิชาการ ทำให้เกิดการเรียนรู้แนวทางการวางแผนการตลาดให้สอดคล้องกับแผนการผลิตมังคุดคุณภาพ รายละเอียดดังนี้

ผลการคัดแยกมังคุด จำนวน 1,665 ผล แบบไม่ทำลายผลด้วยวิธีการจม-ลอยในน้ำปกติ พบว่า วิธีการจม-ลอยในน้ำปกติ ได้ผลมังคุดลอย ซึ่งเป็นผลดีที่ใช้เพื่อคัดส่งออกญี่ปุ่น (เกรด A) จำนวน 807 ผล หรือเท่ากับ 48% ของผลิตผลทั้งหมด โดยในกลุ่มผลลอยประกอบด้วยสัดส่วนของผลดี เกรด A เท่ากับ 61% และมีผลเสีย (เกรด D) ปะปน 9% ขณะที่มีผลดีแต่เกรดต่ำกว่า A คือ เกรด B และ C ปะปนอยู่ 30% ความถูกต้องของการคัดแยกมังคุดเพื่อให้ได้ผลดี เกรด A ในกลุ่มผลลอยเท่ากับ 61%

ส่วนในกลุ่มผลมังคุดจมน ซึ่งเป็นกลุ่มผลที่คัดออก จำนวน 858 ผล หรือเท่ากับ 52% ของผลิตผลทั้งหมด โดยในกลุ่มผลจมนประกอบด้วยสัดส่วนของผลเสีย (เกรด D) 25% และมีผลดี เกรด A ปะปน 22% ขณะที่ผลดี เกรด B และ C ปะปนรวม 59% ความถูกต้องของการคัดเพื่อให้ได้ผลเสีย เกรด D ในกลุ่มผลจมน เท่ากับ 24% ค่าความแม่นยำของการมังคุดด้วยวิธีการจมน-ลอยในน้ำ ปกติ เท่ากับ 75%

ตารางที่ 4 ผลการคัดแยกมังคุดด้วยวิธีการแบบไม่ทำลายผล ด้วยวิธีการจมน-ลอยในน้ำปกติ

ปริมาณมังคุด (ผล)	มังคุด ลอย (ผล)	ร้อยละ (%)	มังคุด จม (ผล)	ร้อยละ (%)
1,665	807	48 %	858	52%
เกรด A	492	61%	189	22%
เกรด B และ C	242	30%	506	59%
เกรด D	73	9%	163	19%

ที่มา: การประชุมวิชาการพืชสวนแห่งชาติ ครั้งที่ 5; 2548

กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ สามารถนำอัตราส่วน (ร้อยละ) ของมังคุดจมน-ลอยในน้ำ มาใช้ในการวางแผนการตลาดให้สอดคล้องกับแผนการผลิตมังคุดคุณภาพ เพื่อขยายช่องทางการตลาด มังคุดญี่ปุ่น โดยเปรียบเทียบกับฐานข้อมูลประมาณการผลิตทั้งหมด กับอัตราส่วนมังคุดลอยน้ำ (ร้อยละ 48 ของประมาณการผลิตทั้งหมด) เพื่อประมาณการผลิตที่คาดว่าจะส่ง สามารถสรุปแนวทางการวางแผนการตลาด รายละเอียดตามตัวอย่าง (ตารางที่ 5)

ตารางที่ 5 ตัวอย่างแผนการตลาดมังคุดคุณภาพ ช่องทางการตลาดญี่ปุ่น

กลุ่มผู้ผลิตมังคุด คุณภาพ	ส มา ชิก	ผลผลิต ทั้งหมด (ตัน)	ผลผลิตที่ คาดว่าจะ ส่ง (ตัน)	แผนการตลาด เดือน เมษายน (ตัน)				แผนการตลาด เดือน พฤษภาคม (ตัน)			
				5	5	5	5	10	10	10	10
ตำบลชากไทย	10	125	60	5	5	5	5	10	10	10	10
ตำบลตะเคียนทอง	20	250	120	10	10	10	10	20	20	20	20
ตำบลพลวง	10	125	60	5	5	5	5	10	10	10	10
รวม	40	500	240	80				160			

การประมาณการความต้องการมังคุดของตลาดญี่ปุ่น จะอยู่ในช่วงเดือนเมษายนถึง พฤษภาคม ซึ่งจะเป็นการนำเข้ามังคุดในปริมาณมาก เนื่องจากตลาดมีความต้องการสูง มุ่งเน้นผลผลิตก่อนหน้าฤดูฝน โดยเฉพาะมังคุดที่เก็บเกี่ยวรุ่นแรก และรุ่นที่ 2 จะไม่มีปัญหาเนื้อแก้ว ขางไหลและเก็บรักษาได้นาน จะหยุดนำเข้าตั้งแต่กลางเดือนมิถุนายน เนื่องจากคุณภาพไม่ดี เพราะฝนตก เกิดปัญหาเนื้อแก้ว ขางไหล และปริมาณผลไม้ในประเทศญี่ปุ่นเริ่มออกสู่ตลาดมาก

การกำหนดราคาขาย กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพสามารถนำอัตราส่วน (ร้อยละ) ของข้อมูลการจำหน่ายมังคุดคุณภาพเกรดส่งออก มาใช้ในการกำหนดราคาขาย โดยเปรียบเทียบกับราคาเฉลี่ยการจำหน่ายมังคุดคุณภาพเกรดส่งออก ย้อนหลัง 3 ปี เพื่อนำเสนอราคาขาย

ผลจากการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้านการจัดการคุณภาพมังคุด ตามกระบวนการคัดแยกมังคุดแบบไม่ทำลายผลด้วยวิธีการจม-ลอยในน้ำปกติ สามารถสรุปรายละเอียดได้ดังนี้

ที่	ตลาดต่างประเทศ	ญี่ปุ่น
1	ขนาดบรรจุ	- 20 กิโลกรัม / ตะกร้า
2	คุณภาพมาตรฐาน 2.1 เกรดขนาด 65-100 กรัมขึ้น	- ลอยน้ำ เนื้อในขาว 100% ไม่เป็นเนื้อแก้ว ขางไหล - ขั้วผลเขียว ไม่ขาด มีรอยไหม้ ไม่เกิน 10% - ผิวมันสวย หรือมีลายธรรมชาติ (กาก) ไม่มียาง
3	การเก็บเกี่ยว 3.1 เก็บเกี่ยวในระยะที่เหมาะสม 3.2 เก็บเกี่ยวอย่างถูกต้องเหมาะสม	- เก็บเกี่ยวในระยะที่ 3 ลักษณะผล ผลสีน้ำตาลแดง คุณภาพของผล ผลระยะนี้อาจจะใช้บริโภคได้ แต่เปลือกยังมียางสีเหลืองอยู่บ้าง - เก็บเกี่ยวในระยะที่ 4 ลักษณะผล ผลมีสีแดง คุณภาพของผล ระยะนี้ใช้บริโภคได้ - ใช้ไม้สอยปลายดาบช่วย ป้องกันไม่ให้ขั้วผลฉีกขาด ตกพื้นดิน ดินเชื้อ - ใช้กระป๋องพลาสติกถ่ายเท ป้องกันไม่ให้เกิดการ กระแทก เสียผล - ใช้ตะกร้าพลาสติกขนส่ง ป้องกันการแตก ช้ำ เสียหาย
4	ตรวจสอบคุณภาพ	- การคัดแยกมังคุดด้วยวิธีการแบบไม่ทำลายผล ด้วยวิธีการจม-ลอยในน้ำปกติ
5	มาตรฐานรับรอง	- การจัดการคุณภาพ ระบบมาตรฐาน GAP
6	การกระจายสินค้า	- ขนส่งทางอากาศ X วัน สินค้าถึงท่าอากาศยาน XXX - ขนส่งทางเรือ 7 วัน สินค้าถึงท่าเรือ OHOI



ภาพที่ 38 การเจรจาการค้า เพื่อขยายช่องทางการตลาดเป้าหมายใหม่

กิจกรรมย่อยที่ 3.9 การสร้างเครือข่ายการแบ่งปันแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม

ทีมวิจัย ได้ดำเนินการร่วมกับภาคีเครือข่ายคุณค่าผลไม้ (เครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ, สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด, สหกรณ์การเกษตรระมะขาม จำกัด และสำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี) เพื่อสร้างเครือข่ายการแบ่งปันองค์ความรู้ตัวแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพตามแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ โดยการเปิดเวทีเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมเชื่อมโยงเครือข่ายไปยังขบวนการสหกรณ์ในพื้นที่จังหวัดจันทบุรี รวมถึงเชื่อมโยงกับขบวนการสหกรณ์ในพื้นที่จังหวัดที่มีการผลิตผลไม้ เพื่อให้เกิดการสร้างเครือข่ายสังคมแห่งการเรียนรู้และแบ่งปันภายใต้เครือข่ายคุณค่าผลไม้และการค้าที่เป็นธรรม

ผลการดำเนินการวิจัย กิจกรรมย่อยที่ 3.9

ผลที่เกิดขึ้นจากการสร้างเครือข่ายการแบ่งปัน ถ่ายทอดชุดความรู้ตัวแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพ ตามแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ไปใช้ประโยชน์ในขบวนการสหกรณ์ เกิดจิตสาธารณะสู่สังคมแห่งการแบ่งปัน ทำให้สถาบันเกษตรกรและเกษตรกรสมาชิกชาวสวนผลไม้ในพื้นที่อำเภอนายายอามและอำเภอขลุง เกิดความตระหนักคิดและเห็นความสำคัญ ส่งผลให้

เกิดการรวมกลุ่มผู้ผลิตด้วยสมัครใจ สร้างเป็นเครือข่ายเรียนรู้ด้านการผลิตและการตลาดในพื้นที่ดังกล่าว จำนวน 2 แห่ง ดังนี้

1) สหกรณ์การเกษตรนาขายอาม จำกัด อำเภอขายอาม จากการเปิดเวทีเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม รวมจำนวน 2 ครั้ง เกิดการรวมกลุ่มเกษตรกรสมาชิก จำนวน 50 คน

2) กลุ่มเกษตรกรทำสวนมาบไพ อำเภอขลุ้ง จากการเปิดเวทีเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม รวมจำนวน 3 ครั้ง เกิดการรวมกลุ่มเกษตรกรสมาชิก จำนวน 109 คน และสามารถดำเนินการรวบรวมและจำหน่ายมังคุด รวมปริมาณทั้งสิ้น 297,991 กิโลกรัม เป็นมูลค่า 5,749,992 บาท

นอกจากนี้ กรมส่งเสริมสหกรณ์ ได้ตระหนักถึงความสำคัญของการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพในสังกัดสหกรณ์การเกษตร เพื่อพัฒนาการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพได้มาตรฐานตามความต้องการของตลาด ซึ่งจะส่งผลต่อการเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันในการดำเนินธุรกิจรวบรวมผลไม้มองของสถาบันเกษตรกร โดยสนับสนุนงบประมาณในการเชื่อมโยงเครือข่ายแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างขบวนการสหกรณ์ในพื้นที่จังหวัดที่มีการผลิตผลไม้ จำนวน 2 โครงการ ดังนี้

1) ศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยีการสหกรณ์ที่ 19 จังหวัดสุราษฎร์ธานี นำคณะเกษตรกรสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร เจ้าหน้าที่สำนักงานสหกรณ์จังหวัดชุมพร สุราษฎร์ธานี พังงา นครศรีธรรมราช ปัตตานี ยะลา นราธิวาส รวม 8 จังหวัด จำนวน 50 คน ศึกษาแลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ และการดำเนินธุรกิจรวบรวมผลไม้มองของสหกรณ์ ภายใต้โครงการบริหารจัดการธุรกิจรวบรวมผลไม้มองในสถาบันเกษตรกร

2) สำนักพัฒนาธุรกิจสหกรณ์ กรมส่งเสริมสหกรณ์ นำคณะเกษตรกร สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร เจ้าหน้าที่สำนักงานสหกรณ์จังหวัดเชียงราย เชียงใหม่ แพร่ น่าน พะเยา ลำพูน ลำปาง กำแพงเพชร ชุมพร สุราษฎร์ธานี นครศรีธรรมราช ปัตตานี ยะลา นราธิวาส ฉะเชิงเทรา ระยอง ตรัง รวม 17 จังหวัด จำนวน 120 คน ศึกษาแลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวทางการผลิตผลไม้ภายใต้ระบบการจัดการคุณภาพ GAP พีช ภายใต้โครงการส่งเสริมการผลิตผลไม้คุณภาพและปลอดภัยของสถาบันเกษตรกร

บทที่ 5

ผลการวิจัย

โครงการวิจัยการเชื่อมโยงโซ่อุปทาน “เครือข่ายคุณค่าผลไม้” ระยะที่ 2 มีวัตถุประสงค์ในการขับเคลื่อนเวทีการเรียนรู้ เพื่อเป็นการต่อยอดและขยายผลการขับเคลื่อนการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพในพื้นที่อำเภอมะขาม สู่การเชื่อมโยงเป็นเครือข่ายการแบ่งปันกับเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพในพื้นที่อำเภอเขาคิชฌกูฏ ในขณะเดียวกัน ยังให้ความสำคัญด้านข้อมูลพื้นฐานการผลิตผลไม้ การจัดการแปลงผลิตเพื่อลดต้นทุน ลดความสูญเสียที่เกิดจากการใช้ปัจจัยการผลิต การบริหารจัดการแรงงานในแปลงผลิต ซึ่งล้วนแต่เป็นปัญหาที่เกิดขึ้นกับเกษตรกรผู้ผลิตในระดับต้นน้ำ การวางแผนการผลิตควบคู่กับการวางแผนการตลาด ทั้งพืชหลักและพืชรอง เป็นกิจกรรมหนึ่งที่ทีมวิจัยให้ความสำคัญ ซึ่งสหกรณ์การเกษตรที่เป็นแกนกลางในการขับเคลื่อนให้กลุ่มผู้ผลิตภายใต้เครือข่าย สามารถนำมาใช้ในการตัดสินใจลงทุน ในขณะที่สหกรณ์สามารถใช้เป็นข้อมูลในการพัฒนาธุรกิจด้านสินเชื่อ ธุรกิจจัดหาปัจจัยการผลิต ธุรกิจรวบรวมผลผลิต นำมาซึ่งการส่งเสริมกิจกรรมการออมทรัพย์ ส่งผลต่อการพัฒนาคุณภาพชีวิตเกษตรกรสมาชิก ในระดับกลางน้ำ สุดท้ายการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ในการเกื้อหนุนธุรกิจ การขยายช่องทางการตลาด เพื่อเป็นทางเลือกให้แก่เกษตรกร ในระดับปลายน้ำ ทั้งหมดนี้คือ สิ่งเกิดจากการเดินทางร่วมกันของทีมวิจัย เกษตรกรสมาชิก สหกรณ์การเกษตร ภาคเอกชน รวมถึงหน่วยงานภาครัฐ เพื่อมุ่งเดินทางบนเส้นทางของเครือข่ายคุณค่าผลไม้คุณภาพ สู่จิตสำนึกใหม่ในการผลิตผลไม้คุณภาพและการบริหารจัดการธุรกิจรวบรวมผลไม้ ตามแนวทางของการค้าที่เป็นธรรม ที่ทุกฝ่ายได้รับประโยชน์ร่วมกัน

ภายใต้งานวิจัยนี้ ประเด็นสำคัญอยู่ที่การร่วมกันสร้างเครือข่ายพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ ด้วยความร่วมมือ ร่วมใจ รวมพลัง เป็นหัวใจหลักเพื่อสร้างความเข้มแข็งในอาชีพเกษตรกรชาวสวนผลไม้ และความยั่งยืนของสหกรณ์การเกษตร โดยมุ่งที่การร่วมกันเชื่อมเป็นเครือข่ายสู่การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ เกิดสังคมแห่งการแบ่งปัน ขยายผลอย่างต่อเนื่องทั้งในจังหวัดจันทบุรีและขยายวงกว้างไปยังเครือข่ายผู้ผลิตผลไม้ของสหกรณ์การเกษตรในทุกภาคทั่วประเทศ

จากการวิจัยพบประเด็นสำคัญในการพัฒนากลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ให้สามารถยืนหยัดและเผชิญหน้ากับตลาดการค้าเสรีที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา นั้น องค์ประกอบสำคัญ คือ การพัฒนาเกษตรกรสมาชิกให้มีความเข้มแข็งทั้งด้านการพัฒนาการผลิต และการพัฒนาขาย ช่องทางการตลาดผลไม้คุณภาพ

ผลจากการดำเนินการวิจัย สามารถจำแนกเกษตรกรสมาชิก ออกเป็น 5 กลุ่มใหญ่ ได้แก่

1. เกษตรกรด้อยพัฒนา คือ เกษตรกรกลุ่มที่ไม่รู้จักว่าการพัฒนาคืออะไร มีผลคืออย่างไร ทำการเพาะปลูกไปตามกระแส โดยไม่มีเป้าหมายการผลิตที่ชัดเจน ไม่มีการวางแผนการผลิตและการจัดการคุณภาพ โดยทั่วไปอาศัยธรรมชาติเป็นหลัก ไม่มีเป้าหมายการตลาดที่แน่นอน ขอให้ได้ราคาสมควรก็เพียงพอ ไม่ได้คำนึงถึงจุดคุ้มทุน

เกษตรกรสมาชิกกลุ่มนี้ มีจำนวนเป็นส่วนใหญ่ของประเทศ มีทุนทรัพย์และที่ดินต่ำ ผลผลิตเพื่อการบริโภคในครอบครัวบ้าง และขายส่วนที่เหลือเพื่อเป็นรายได้จุนเจือครอบครัว

2. เกษตรกรกำลังพัฒนา คือ เกษตรกรที่กำลังกระตือรือร้นในการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ มีการใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยบ้าง ปริมาณผลผลิตมีคุณภาพอยู่ในเกณฑ์ต่ำหรือยังสรุปไม่ได้ชัดเจน เป้าหมายการผลิตและการตลาด ถ้าจะส่งออกต้องมีการคัดแยกผลผลิตอีกครั้งหนึ่ง ผลตอบแทนจากการลงทุน บางปีคุ้มทุนบางปีไม่คุ้มทุน

เกษตรกรสมาชิกกลุ่มนี้ มีจำนวนเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ รองจากกลุ่มแรก แม้อยู่ในช่วงกำลังพัฒนา แต่ก็สามารถปรับตัวเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดอยู่ตลอดเวลา และได้รับผลกระทบเช่นกันจากการแข่งขันของการเปิดเสรีทางการค้า

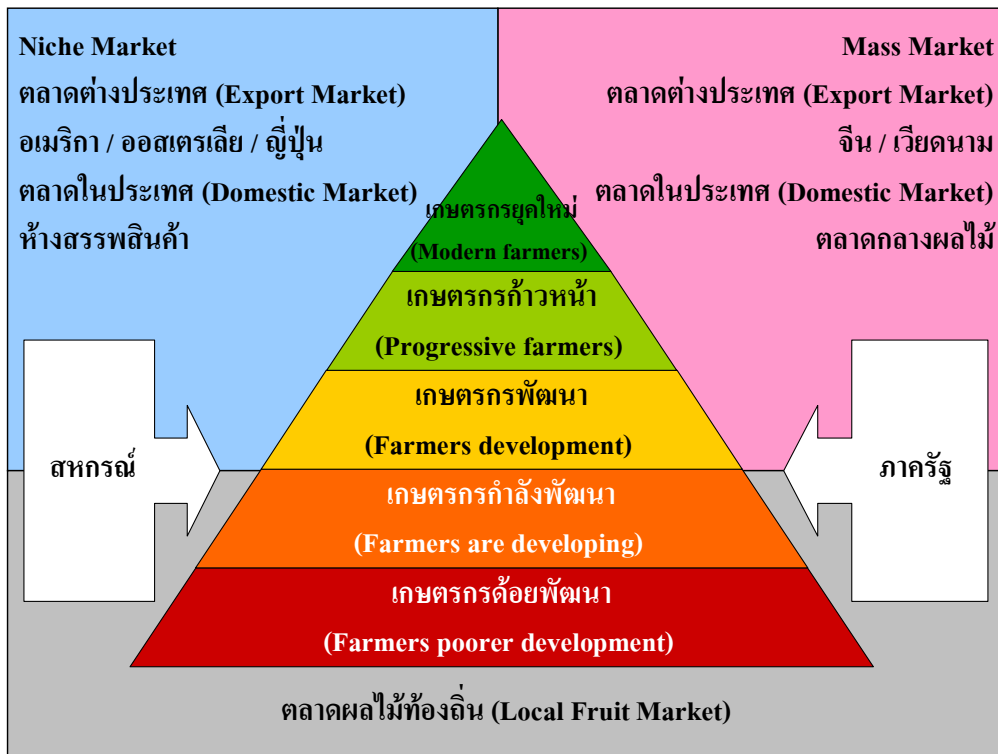
3. เกษตรกรพัฒนา คือ เกษตรกรที่มีการปรับตัวในการทำสวนผลไม้คุณภาพ โดยใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัย มีการจัดการฟาร์มอย่างเป็นระบบตามมาตรฐาน GAP มีการวางแผนการผลิตและการตลาด ปริมาณผลผลิตมีคุณภาพได้มาตรฐาน สามารถส่งออกไปยังต่างประเทศได้ และมีจุดคุ้มทุนสูง แต่หากจะพัฒนาสู่การเกษตรเชิงธุรกิจ จำเป็นต้องมีการพัฒนาทั้งความรู้ด้านการเกษตรและด้านการบริหารจัดการควบคู่กันไป

เกษตรกรสมาชิกกลุ่มนี้ มีจำนวนไม่มากนัก แต่มีจำนวนเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากมีการรวมกลุ่มผู้ผลิตเพื่อพัฒนาการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด รวมถึงการรวมกันขายผลผลิต โดยมีตลาดเป้าหมายที่ชัดเจน ทำให้เกษตรกรกลุ่มนี้แทบไม่มีความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาจากการแข่งขันของการเปิดเสรีทางการค้า

4. เกษตรกรก้าวหน้า คือ เกษตรกรที่มีการจัดการฟาร์มอย่างเป็นระบบตามมาตรฐาน GAP หรือมาตรฐานการผลิตที่สูงกว่า มีความรู้ ความชำนาญทั้งด้านการเกษตร และการบริหารจัดการ การเกษตรเชิงธุรกิจ มีการพัฒนาช่องทางการตลาดทั้งต่างประเทศและในประเทศ มีเป้าหมายการผลิตและการตลาดที่ชัดเจน ปริมาณผลผลิตมีคุณภาพอยู่ในเกณฑ์ดี ผลตอบแทนจากการลงทุนสูงกว่า ต้นทุนการผลิตต่ำกว่า ประสบผลสำเร็จในการทำสวนผลไม้เมื่อเปรียบเทียบกับเกษตรกรที่เริ่มต้นการทำสวนผลไม้ในระดับเดียวกัน

เกษตรกรสมาชิกกลุ่มนี้ มีจำนวนไม่มากนัก ส่วนใหญ่มีพื้นฐานมาจากการรวมกลุ่มผู้ผลิต ประสบความสำเร็จในการทำสวนผลไม้จริงๆ มีการสร้างทายาทเกษตรกร สืบทอดต่อการทำ การเกษตรเชิงธุรกิจ ทำให้เกษตรกรกลุ่มนี้มีการพึ่งพาตนเองและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน มีภูมิคุ้มกันในการปรับตัวให้สามารถแข่งขันและก้าวทันพลวัตของการเปิดเสรีทางการค้า

5. เกษตรกรยุคใหม่ จัดเป็นเกษตรกรกลุ่มปลายยอด คือ เกษตรกรที่ทำการเกษตรเชิงธุรกิจเป็นหลัก มีความเป็นมืออาชีพ สามารถใช้ข้อมูลจากแหล่งต่างๆ เข้ามาช่วยในการตัดสินใจ ทั้งองค์ความรู้ภูมิปัญญาที่เด่นชัด และองค์ความรู้ภูมิปัญญาที่ซ่อนเร้นอยู่ในตนเอง รวมถึงมีจิต สำนึกในการแบ่งปัน และมีความเป็นผู้นำในด้านนั้นๆ



ภาพที่ 59 กรอบแนวทางการพัฒนาเกษตรกรชาวสวนผลไม้

โดยสรุป เกษตรกรสมาชิกกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มใหญ่ของประเทศ ยังมีความจำเป็นที่ต้องพึ่งความช่วยเหลือจากภาครัฐ และสหกรณ์ เพื่อผลักดันให้เกษตรกรกลุ่มนี้สามารถพัฒนาตัวเองไปอยู่ในกลุ่มที่ 2 หรือกลุ่มที่ 3 ซึ่งจะนำมาซึ่งการเพิ่มขีดความสามารถในการปรับตัวจากผลกระทบของการเปิดตลาดเสรีการค้า (FTA) ส่วนเกษตรกรสมาชิกกลุ่มที่ 2 และ 3 มีแนวทางในการปรับตัวจากผลกระทบของการเปิดเสรีการค้า แบ่งออกเป็น 2 กรณี คือ

1) หากเกษตรกรสามารถปรับแนวคิดในการทำสวนผลไม้คุณภาพ โดยให้ความสำคัญในการจัดการคุณภาพผลผลิตให้สอดคล้องกับตลาดเป้าหมายของตนเองได้ทัน ผลกระทบจากการเปิดเสรีการค้าจะมีไม่มาก

2) หากเกษตรกรไม่สามารถปรับแนวคิดในการทำสวนผลไม้ คุณภาพผลผลิตไม่สอดคล้องกับตลาดเป้าหมายของตนเองได้ทัน ผลกระทบจากการเปิดเสรีการค้าก็จะมีย่างมาก

เกษตรกรสมาชิกกลุ่มที่ 4 สำหรับเกษตรกรกลุ่มนี้ต้องถือว่า สามารถปรับตัวให้สามารถแข่งขันและก้าวทันพลวัตการเปิดเสรีทางการค้าได้ในระยะยาว ซึ่งพบว่ามีปัจจัยที่เกี่ยวข้องคือ ความแตกต่างกันตามสถานะเงินทุน รายได้ ความรู้ และการพัฒนาตนเอง

การทำงานวิจัยครั้งนี้ เราได้พบ “เกษตรกรรุ่นใหม่” ซึ่งจัดอยู่ในกลุ่มเกษตรกรกำลังพัฒนาที่จะเข้าไปบุกเบิกพัฒนาพื้นที่ทางการเกษตรจากการสืบทอดอาชีพเกษตรกร พลิกฟื้นพื้นที่สวนให้อุดมสมบูรณ์ มุ่งหวังพัฒนาตนเองจากการเป็นเกษตรกร ผู้ทำการเกษตรเชิงธุรกิจเพื่อความยั่งยืนของอาชีพ โดยการนำแนวคิดในการพัฒนาการผลิตไม้คุณภาพเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด อาจจะต้องมีการลดจำนวนพืชในพื้นที่ทางการเกษตรให้น้อยลงกว่าแต่ก่อนที่เกษตรกรยุคเก่าทำได้ โดยมีการนำเทคโนโลยีการผลิตมาปรับประยุกต์ใช้ จะทำให้มีการวางแผนการเพาะปลูกที่ดี มีการบริหารจัดการที่ดี มีการจัดการทางการตลาดที่ดี ทำให้เกิดความสะดวกของความต้องการและปริมาณผลผลิต ราคาสินค้าทางการเกษตร สามารถได้รับการวางแผนและพยากรณ์ราคาเสนอขายในตลาดเป้าหมายได้ล่วงหน้า ทำให้สามารถควบคุมและพยากรณ์ปริมาณสินค้าทางการเกษตรที่จะออกมาและควบคุมกลไกตลาดได้ในระดับหนึ่ง เกษตรกรยุคใหม่ก็จะสามารถตัดสินใจลงทุนได้อย่างเป็นระบบ

ดังนั้น การจำแนกเกษตรกรสมาชิกออกเป็นกลุ่มๆ ทำให้สามารถกำหนดนโยบายในการส่งเสริมการรวมกลุ่มผู้ผลิต และพัฒนาการผลิตไม้คุณภาพของเกษตรกรสมาชิกได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพราะเราเข้าใจลักษณะกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน บางกลุ่มอ่านหนังสือแผ่นพับก็เข้าใจ บางกลุ่มแลกเปลี่ยนเรียนรู้ก็จะเข้าใจ บางกลุ่มนำตัวอย่างให้ดูก็ยังไม่เข้าใจ กว่าที่จะเข้าใจอาจใช้เวลาเป็น 10 ปี

ปัจจัยที่สำคัญในการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ คือ สหกรณ์การเกษตรจะต้องเป็นกลไกสำคัญที่จะสามารถทำหน้าที่เป็นแกนกลางในการขับเคลื่อนกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพและสร้างความเข้าใจกระบวนการบริหารจัดการธุรกิจผลไม้

แนวทางดำเนินงานของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ และการขับเคลื่อนของสหกรณ์การเกษตรแม่ข่าย ผ่านกระบวนการมีส่วนร่วมของ ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย ส่งผลให้เกิดความตระหนักคิดและเห็นความสำคัญในการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจและสังคม เพื่อประโยชน์ของมวลสมาชิกและชุมชน มีรายละเอียดประเด็นสำคัญดังนี้

1) เกิดจิตสำนึกใหม่และให้ความสำคัญกับการมีส่วนร่วมในการรวมพลังและพัฒนา กลุ่มให้มีความเข้มแข็ง ภายใต้อุดมการณ์ที่ว่า “การช่วยเหลือตนเองและการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ตามหลักการสหกรณ์จะนำไปสู่การกินคืออยู่ดี มีความเป็นธรรมและสันติสุขในสังคม”

2) เกิดความตระหนักคิดและเห็นความสำคัญในการเพิ่มพูนองค์ความรู้ให้เกษตรกรสมาชิกมีความรู้ ความสามารถ และทักษะด้านต่างๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ให้มีความเข้มแข็งเป็นที่พึ่งพาของสมาชิกและชุมชน

3) เกิดการเรียนรู้และให้ความสำคัญในการสนับสนุนให้เกษตรกรสมาชิกมีความรู้ความเข้าใจในการจัดการฟาร์มแหล่งผลิต การผลิตสินค้ามาตรฐานและปลอดภัย ภายใต้ระบบ GAP ตลอดจนการพัฒนาการผลิตสินค้าให้มีคุณภาพได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด

4) เกิดการเรียนรู้และมั่นใจในโอกาสและแนวโน้มทิศทางการตลาดสินค้าเกษตรคุณภาพ ภายใต้แนวคิดการตลาดนำการผลิต ผู้การวางแผนพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด และสร้างความเชื่อมั่นในคุณภาพมาตรฐานและปลอดภัย

5) เกิดการเรียนรู้แนวคิดและแนวทางการเชื่อมโยงเครือข่ายด้านการผลิตและการตลาดระหว่างกัน มุ่งเน้นให้สมาชิกเห็นประโยชน์และความสำคัญของการจัดบันทึกข้อมูลด้านการผลิตและข้อมูลการจำหน่ายผลไม้ เพื่อนำข้อมูลที่ได้รับมาใช้ในการวางแผนการผลิตและการตลาดร่วมกัน

ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการพัฒนาผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ คือ ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องจะต้องตระหนักคิดและให้ความสำคัญในการสร้างเกษตรกรรุ่นใหม่เพื่อทดแทนเกษตรกรรุ่นเดิม ซึ่งมีความจำเป็นอย่างยิ่งในการปรับโครงสร้างภาคเกษตร (ผลไม้) ของไทย เพื่อให้สามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก และก้าวทันพลวัตของการเปิดเสรีทางการค้า (FTA) ที่มีการเคลื่อนไหวตลอดเวลา

ทีมวิจัย ได้ดำเนินการวิจัยใน 3 กิจกรรมหลัก 14 กิจกรรมย่อย ตามกระบวนการวิจัย โครงการวิจัย “เครือข่ายคุณค่าผลไม้ ระยะที่ 2” ทำให้เกิดกรอบแนวคิด/กรอบแนวทางในการ พัฒนากลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพให้สามารถยืนหยัดและเผชิญหน้ากับตลาดการค้าเสรี (Free Trade Area: FTA) ที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ภายใต้กลไกการขับเคลื่อนของสหกรณ์การเกษตร เพื่อสร้างภูมิคุ้มกันให้แก่เกษตรกรสมาชิกและสหกรณ์การเกษตร โดยมุ่งเน้นการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่ายเพื่อกำหนดเป้าหมายร่วมในการขับเคลื่อนการพัฒนากลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ควบคู่ไปกับการพัฒนาและขยายช่องทางการตลาด ภายใต้สถานการณ์ตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ ตลอดเวลา ซึ่งเกษตรกรผู้ผลิตยังคงต้องเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงด้านความต้องการและความพึงพอใจของผู้บริโภค ภาวะการแข่งขันด้านราคาในแต่ละตลาด ตลอดจนผลกระทบจากข้อตกลงทางการค้าของกลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียน (ASEAN) รวมทั้งนโยบายอาหารปลอดภัย (Food Safety) กับเทคโนโลยีการตรวจสอบย้อนกลับ (Traceability) ตามมาตรฐานสากลมาใช้เป็นเงื่อนไข ข้องจำกัดการนำเข้าสินค้าเกษตร

ปัจจุบันมุ่งสู่ระบบเศรษฐกิจใหม่ (New Economy) มีความซับซ้อนนำมาซึ่งการ เชื่อมโยงกันมากขึ้น ผลจากการเปิดการค้าเสรีทำให้โลกไร้พรมแดน การติดต่อสื่อสาร สามารถเข้าถึง ข้อมูลข่าวสารได้อย่างรวดเร็ว ไม่หยุดนิ่ง ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีสมัยใหม่ ส่งผลกระทบ โดยตรงทำให้เกิดการแข่งขันทางการตลาดการค้าเสรียิ่งทวีความรุนแรงเพิ่มมากยิ่งขึ้นจากภาวะการแข่งขันที่เกิดขึ้น นำมาซึ่งแนวทางการปรับตัวในการดำเนินธุรกิจรวบรวมผลไม้ของสหกรณ์ ทั้งด้านการผลิต การตลาด และการบริการ โดยจำเป็นต้องหันมามองความสำคัญตลอดสายโซ่ อุปทาน เพื่อเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขันให้กับสหกรณ์ที่จะดำเนินธุรกิจรวบรวมผลไม้ได้อย่าง มั่นคง จึงต้องให้ความสำคัญในกิจกรรมตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ เสริมสร้างความร่วมมือ เชื่อมโยงให้เกิดพันธมิตรทางธุรกิจ ผนึกกำลังจนเกิดศักยภาพทางการแข่งขันที่ต่างฝ่ายต่างได้รับ ประโยชน์ร่วมกัน ภายใต้โซ่อุปทาน Supply chain

1. กิจกรรมต้นน้ำ

การสร้างภูมิคุ้มกัน เริ่มตั้งแต่การให้ความสำคัญในการปลูกจิตสำนึกการผลิตผลไม้ คุณภาพแก่เกษตรกรสมาชิก หัวใจสำคัญคือ การจัดการคุณภาพตลอดสายกระบวนการผลิตผลไม้ คุณภาพ ภายใต้ระบบการจัดการคุณภาพ GAP ด้วยจิตสำนึก “ผู้ผลิตปลอดภัย ผู้บริโภคปลอดภัย สิ่งแวดล้อมปลอดภัย” ผ่านสังคมแห่งเรียนรู้สู่เครือข่ายแห่งแบ่งปัน เกิดขึ้นบนความพร้อมที่จะ ยอมรับการเปลี่ยนแปลง ปรับเปลี่ยนแนวคิด ทศนคติ และความคาดหวังในการประกอบอาชีพ ชาวสวนผลไม้ ตามกรอบแนวทางการสร้างจิตสำนึกการผลิตผลไม้คุณภาพ



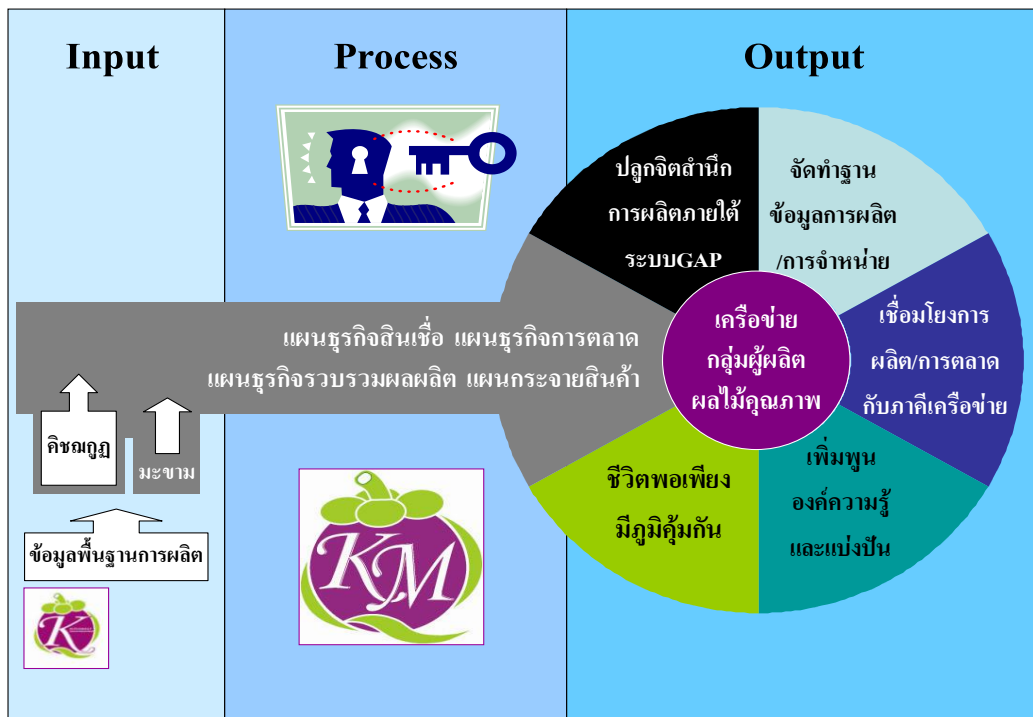
ภาพที่ 60 กรอบแนวทางการสร้างจิตสำนึกการผลิตผลไม้คุณภาพ

2. กิจกรรมกลางน้ำ

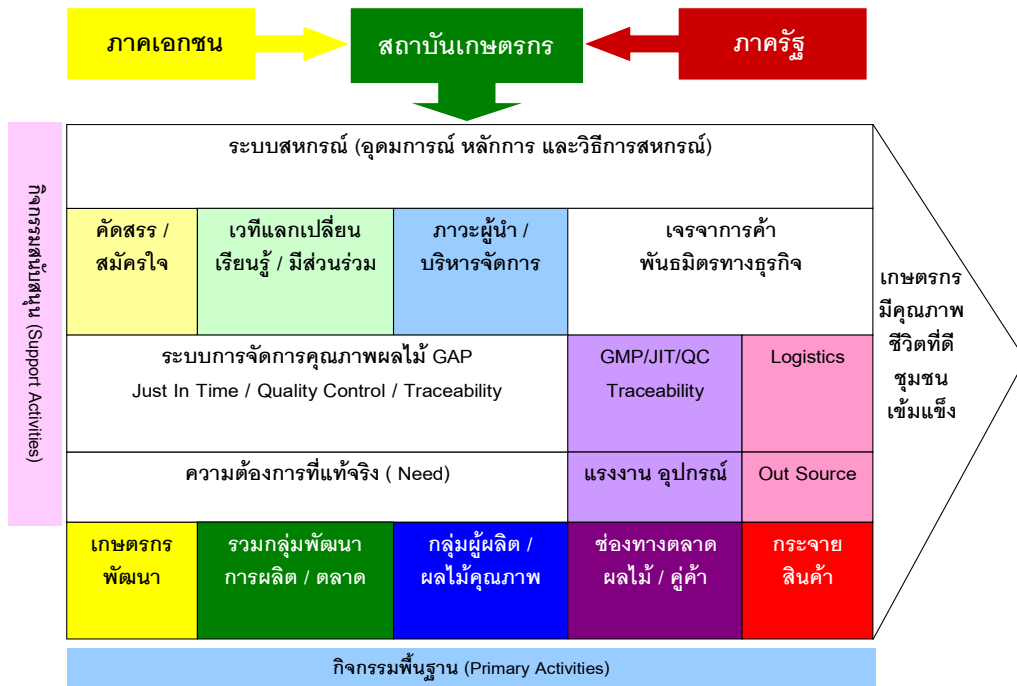
การขับเคลื่อนการพัฒนา กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ผ่านสหกรณ์ที่เป็นแกนกลางในการนำพาวงล้อการขับเคลื่อนของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่ายในการร่วมกันสร้างกิจกรรม ตามกรอบแนวทางการพัฒนา กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ หัวใจสำคัญคือ ต้องมีอุดมการณ์ มีการทำงานอย่างจริงจัง มีใจที่จะเดินทางร่วมกัน ปัญหาไม่ว่างให้แก้ ไม่ทอดทิ้ง ร่วมมือกัน บนความศรัทธา เพื่อยกระดับอาชีพชาวสวนผลไม้ให้แก่ทายาทได้ภาคภูมิใจ “เกษตรกรคือคนสำคัญ ที่ผลิตอาหารที่มีคุณภาพ ผู้บริโภค” ซึ่งการพัฒนาการผลิตควบคู่กับการวางแผนการปลูกพืชหลัก พืชรอง หรือพืชเสริม รวมถึงแสวงหาโอกาสทางการตลาดที่หลากหลายเพื่อเป็นทางเลือกในการเพิ่มช่องทางการตลาด โดยเฉพาะการคัดแยกผลไม้คุณภาพตามความต้องการของตลาด จึงเป็นสิ่งที่ต้องให้ความสำคัญนำมาซึ่งการเพิ่มพูนรายได้



ภาพที่ 61 กรอบแนวทางการพัฒนาผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ



ภาพที่ 62 กรอบแนวทางการขับเคลื่อนเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ



ภาพที่ 63 กรอบแนวทางการบริหารจัดการโซ่คุณค่า ธุรกิจผลไม้เชิงคุณค่า

3. กิจกรรมปลายน้ำ

แนวทางการขับเคลื่อนการดำเนินงานของเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพในสหกรณ์ เป้าหมายคือกลุ่มผู้ผลิตฯ สามารถสร้างศักยภาพและอำนาจต่อรองในการรวมกันขายผลผลิต โดยการรวบรวมผลผลิต คัดแยกเกรดและจัดหาช่องทางการตลาดทั้งตลาดหลัก ตลาดรองหรือตลาดอื่นๆ กลุ่มผู้ผลิตฯ จะต้องจัดทำฐานข้อมูลการผลิตและการตลาดผลไม้ของกลุ่ม เพื่อนำข้อมูลมาใช้ในการวางแผนการตลาด แบ่งส่วนตลาดตามตัวแปรด้านคุณภาพ ส่งผลให้เกิดผลลัพธ์ในรูปของการเชื่อมโยงโซ่อุปทาน



ภาพที่ 64 กรอบแนวทางการบริหารจัดการโซ่อุปทาน การผลิตผลไม้คุณภาพ

สหกรณ์ที่เป็นแกนกลางในการขับเคลื่อนเชื่อมโยงการค้าดำเนินธุรกิจผลไม้คุณภาพควรให้ความสำคัญในการให้การสนับสนุนทั้งด้านการดำเนินการขับเคลื่อนกลุ่มผู้ผลิต ทั้งด้านการพัฒนาการผลิต การแลกเปลี่ยนเรียนรู้การพัฒนาการจัดการแปลงผลิต การสนับสนุนปัจจัยการผลิต และแสวงหาโอกาสในการสนับสนุนกลุ่มผู้ผลิตทั้งจากภาครัฐและเอกชน เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลุ่มผู้ผลิตในสังกัดสหกรณ์ โดยกำหนดแนวทางการขับเคลื่อนกลุ่มผู้ผลิตผลไม้ภายใต้สังกัดสหกรณ์ ด้วยการสร้างระบบการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพสูงสุดสามารถเป็นสื่อกลางที่จะเชื่อมต่อและส่งผ่านข้อมูลระหว่างกลุ่มผู้ผลิต/สหกรณ์/พันธมิตรทางธุรกิจ ได้รับทราบข้อมูล ครบทั้งกระบวนการโซ่อุปทาน ที่ทุกฝ่ายจะสามารถรับรู้ข้อมูลความต้องการอย่างแท้จริง ได้อย่างรวดเร็ว และมีประสิทธิภาพการวัดความสัมพันธ์ระหว่างพันธมิตรทางธุรกิจเป็นสิ่งสำคัญตลอดกระบวนการดำเนินงาน เพื่อก่อให้เกิดการสร้างความสามารถในการดำเนินธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์ ตั้งแต่การส่งเสริมการรวมกลุ่ม การสนับสนุนปัจจัยการผลิต ระบบข้อมูลข่าวสาร เพื่อการวางแผนการผลิตและแผนการตลาด ตลอดจนกระบวนการกระจายสินค้า ที่จะสามารถทำให้เกิดการลดต้นทุนการผลิต การทำงานร่วมกันบนเส้นทางของพันธมิตรทางธุรกิจจะก่อให้เกิดความสามารถในการผูกโยงกิจกรรมต่างๆ ให้เกิดประโยชน์ต่อการลดต้นทุน ก่อให้เกิดศักยภาพทางการแข่งขัน

บทสุดท้ายของการดำเนินงานวิจัย เราพบว่าการเดินทางตามรอยเท้าพ่อ บนเส้นทางของความพอเพียงจะนำไปสู่ความสามารถในการสร้างภูมิคุ้มกันให้แก่เกษตรกรได้อย่างดีผ่านกระบวนการแลกเปลี่ยนเรียนรู้จนเกิดจิตสำนึกที่จะมุ่งช่วยเหลือตนเอง เป็นหลักใหญ่ในการดำรงชีวิตอย่างพอเพียงและมีเหตุผลในการทำการเกษตรกร พร้อมกับร่วมมือกันที่จะมุ่งสร้างสังคมแห่งการแบ่งปัน ช่วยเหลือเกื้อกูลกัน นำมาซึ่งสังคมอยู่เย็นเป็นสุข ด้วยการผนึกกำลังในการร่วมกลุ่มขยายเครือข่ายให้ขยายเป็นวงกว้าง สู่ความเข้มแข็ง เป็นกำแพงสร้างภูมิคุ้มกันให้แก่เกษตรกรและระบบสหกรณ์ให้สามารถยืนหยัดได้อย่างมั่นคงภายใต้การเปิดการค้าเสรี วิถีชีวิต บนเส้นทางของความพอเพียง

บทที่ 6

สรุปและอภิปรายผล

1.สรุป

การขับเคลื่อนการดำเนินการวิจัยในระยะที่ 2 ได้นำเอาชุดความรู้ที่เป็นต้นทุนเดิม นำสู่การขับเคลื่อนต่อยอดและขยายผลตัวแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพ ถ่ายทอดองค์ความรู้สู่การปฏิบัติจริง สร้างเป็นเครือข่ายเวทีแห่งการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ผ่านการขับเคลื่อนของสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด และสหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด ที่เป็นแกนกลางผ่านกระบวนการเรียนรู้ร่วมกัน คิดเป็น ทำเป็น แก้ปัญหาเป็น เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ มุ่งให้ความสำคัญด้านการพัฒนาการผลิต พัฒนาช่องทางการตลาด และพัฒนาประสิทธิภาพการบริหารจัดการ รวมถึงให้ความสำคัญด้านการรักษาสิ่งแวดล้อม ผ่านขบวนการมีส่วนร่วม ให้ความสำคัญของการจดบันทึกข้อมูลพื้นฐานการผลิต ข้อมูลบันทึกประวัติการผลิต ข้อมูลสถานการณ์การผลิต ข้อมูลการจำหน่ายผลผลิต เพื่อนำมาใช้ในการวิเคราะห์ วางแผนการผลิตและแผนการตลาดร่วมกับสหกรณ์และคู่ค้า อย่างมีประสิทธิภาพ นำไปสู่การบริหารจัดการเพื่อลดต้นทุนในการพัฒนาการผลิตของเกษตรกรและการพัฒนาขยายช่องทางการตลาดของสหกรณ์ ก่อให้เกิดการสร้างเสริมเข้มแข็งให้แก่เกษตรกร/สหกรณ์

การก้าวไปสู่นโยบายการค้าเสรี การปรับตัวของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพและสหกรณ์การเกษตร จึงต้องให้ความสำคัญในการปรับตัวเพื่อไม่ให้เกิดผลกระทบ การจัดการชุดความรู้จึงให้ความสำคัญในการสร้างจิตสำนึกในการผลิตและการดำเนินธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพ ภายใต้มาตรฐานด้านสุขอนามัยพืชตามระบบการจัดการคุณภาพ GAP และ GMP บนพื้นฐานแนวคิดผู้ผลิตปลอดภัย ผู้บริโภคปลอดภัย สิ่งแวดล้อมปลอดภัย เกษตรกรต้องมีการมุ่งมั่นที่จะปฏิบัติจนกลายเป็นความเคยชิน เกิดการยอมรับด้วยตัวเกษตรกรเอง ซึ่งเกิดจากการปฏิบัติจริงจะทำให้เกษตรกรเข้าใจระบบอย่างแท้จริง โดยผ่านเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้

ภายใต้การดำเนินงานวิจัยเราพบว่า การสร้างพันธมิตรทางธุรกิจที่มีการประสานงานความร่วมมือกันตลอดการทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิดของทุกฝ่าย ที่สำคัญจะต้องเข้าใจกระบวนการทำงานไว้วางใจซึ่งกันและกัน ซึ่งในภาวะการณ์ที่แนวโน้มในการบริหารธุรกิจรวบรวมผลไม้จะต้องคำนึงถึงลูกค้าเป็นสำคัญ เพื่อให้เกิดความเข้มแข็งทั้งทางด้านการพัฒนากระบวนการผลิตและการพัฒนาขยายช่องทางการตลาดของผลไม้คุณภาพ ซึ่งจะทำได้สามารถปรับตัวให้ทันกับสถานการณ์ดังกล่าว ตลอดจนเป็นการสร้างภูมิคุ้มกันให้ระบบสหกรณ์การเกษตร

2. อภิปรายผล

การพัฒนาระบบโซ่อุปทาน Supply Chain Management ซึ่งเป็นการบริหารกระบวนการทั้งหมด ทุกขั้นตอน ที่เกี่ยวข้องกับการสั่งซื้อสินค้า และส่งสินค้าไปสู่ผู้บริโภค กระบวนการดังกล่าวนี้ถือได้ว่าเป็น “หัวใจสำคัญ” ของการบริหารธุรกิจรวบรวมผลไม้ของสหกรณ์ในปัจจุบัน เกษตรกรและสหกรณ์ยังขาดความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้อง และไม่ให้ความสำคัญเท่าที่ควร การบริหารจัดการธุรกิจภายใต้ระบบเศรษฐกิจใหม่ (New Economy) จะต้องมุ่งเน้นเรื่องการบริหารโซ่อุปทานที่มีประสิทธิภาพ และนั่นก็เป็นสาเหตุสำคัญ ที่ทำให้การแข่งขันธุรกิจรวบรวมผลไม้ที่นับวันจะรุนแรง หากแต่เต็มเปี่ยมไปด้วยประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

การขับเคลื่อนกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้งค์สหกรณ์ด้วยการสร้างระบบการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งจะส่งผลต่อการช่วยลดขั้นตอน การทำงาน ลดค่าใช้จ่าย ลดเวลาในการทำงาน เกิดประสิทธิภาพ ต้องยึดแนวทางการร่วมมือ พัฒนา ทั้งระบบการบริหารจัดการอย่างใกล้ชิดของทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง (Collaboration) โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาวะการณ์แนวโน้มการบริหารธุรกิจสมัยใหม่จะ ต้องคำนึงถึงลูกค้าเป็นสำคัญ เพื่อตอบสนองลูกค้า/ผู้บริโภคอย่างมีประสิทธิภาพ

1. สหกรณ์การเกษตรที่เป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน ภาครัฐบาล และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจผลไม้ จะต้องเข้ามามีส่วนร่วมในการสนับสนุนช่วยเหลืออย่างมาก เนื่องจากเกษตรกรรุ่นใหม่ นั้น ยังขาดประสบการณ์ทางการเกษตรกร ส่วนใหญ่การตัดสินใจเข้าทำการเกษตรก็เพราะมุ่งเน้นการสร้างกำไร เมื่อคาดหวังกำไรมากก็จะประสบภาวะความตึงเครียด เนื่องจากเกษตรกรเป็นผู้ไม่มีอำนาจในด้านการตลาด เมื่อเทียบกับพ่อค้าคนกลาง หากเกษตรกรหวังราคาตามพฤติกรรมจำหน่ายแบบดั้งเดิม คาดหวังกำไรจำนวนมาก จากการปลูกพืชหลายชนิดในแปลงผลิตเดียวกันเน้นปริมาณมากกว่าเน้นคุณภาพ ซึ่งพืชแต่ละชนิดมีความต้องการไม่เหมือนกัน ทำให้เกษตรกรต้องสูญเสียค่าในการลงทุนจากใช้ปัจจัยการผลิต ในที่สุดก็ต้องประสบกับภาวะขาดทุนต่อเนื่องจากต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น ในขณะที่เกษตรกรต้องการผลิตผลไม้โดยคำนึงถึงปริมาณจำนวนมากขึ้นในภาวะความต้องการที่เท่าเดิม เนื่องจากเกษตรกรต้องเผชิญกับการแข่งขันจากการนำเข้าผลไม้จากประเทศจีน ซึ่งมีผลมาจากนโยบายการเปิดการค้าเสรี กลับดึงระดับราคาให้ลดลง ทำให้รายได้ลดลง เกิดภาวะการณ์ขาดทุนในที่สุดก็เป็นหนี้ซ้ำซ้อน ดังนั้นเกษตรกรควรให้ความสำคัญเกี่ยวกับเรื่องเหล่านี้ด้วย

1) ใช้พื้นดินเดิมให้คุ้มค่า กล้าที่จะตัดสินใจเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการผลิต เพื่อพัฒนาสู่การจัดการคุณภาพแปลงผลิต นำมาซึ่งการพัฒนาคุณภาพผลไม้และลดต้นทุนความสูญเสียจากการใช้ปัจจัยการผลิตที่ไม่จำเป็น

2) เลือกลูกพีชหลัก ควบคู่กับการปลูกพีชรอง โดยให้ความสำคัญด้านการตลาดนำการผลิต มีการวางแผนการผลิตตามความต้องการของตลาดและสร้างสมดุลของพีชที่ปลูกโดยรวม

3) ให้ความสำคัญการพัฒนาการผลิตโดยการรวมกลุ่ม สร้างเป็นเครือข่ายแลกเปลี่ยนเรียนรู้ สร้างสังคมแห่งการเป็นผู้ให้ แบ่งปันองค์ความรู้ ร่วมมือกันพัฒนา โดยมุ่งเน้นให้เกิดความยั่งยืนในอาชีพเกษตรกรชาวสวนผลไม้

2. การที่จะพัฒนากลุ่มเครือข่ายผู้ผลิตผลไม้คุณภาพและสหกรณ์การเกษตร ให้สามารถก้าวทันกับพลวัตของการเปิดการค้าเสรีอาเซียน สิ่งสำคัญต้องร่วมมือกันเสริมสร้างความเข้มแข็งในการกระบวนการรวมกลุ่มสร้างเป็นเครือข่ายบนจิตสำนึกที่จะพัฒนากระบวนการบริหารจัดการกลุ่ม การพัฒนาการผลิตตลอดห่วงโซ่อุปทาน บนแนวทางของความร่วมมือของเกษตรกรสมาชิกสหกรณ์การเกษตร ภาคีพันธมิตรที่เกี่ยวข้อง หน่วยงานภาครัฐและเอกชน เพื่อให้เกิดความยั่งยืนในอาชีพเกษตรกรในสภาวะการแข่งขัน นำมาซึ่งการพัฒนาอาชีพ พัฒนารายได้ นำสู่การยกระดับการพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น จนเกิดการพัฒนาสังคมและเศรษฐกิจ

การเสริมสร้างภูมิคุ้มกันของเกษตรกรสมาชิก ด้วยการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพผ่านขบวนการแลกเปลี่ยนเรียนรู้จนเกิดจิตสำนึกที่จะมุ่งช่วยเหลือตนเอง น้อมนำแนวพระราชดำริ “เศรษฐกิจพอเพียง” เป็นหลักใหญ่ในการดำรงชีวิตอย่างพอเพียงและมีเหตุผลในการทำการเกษตรกร พร้อมกับร่วมมือกันที่จะมุ่งสร้างสังคมแห่งการแบ่งปัน ช่วยเหลือเกื้อกูลกัน นำมาซึ่งสังคมอยู่เย็นเป็นสุข ด้วยวิถีชีวิตบนเส้นทางของความพอเพียง เรียนรู้และเข้าใจในปัญหาอาชีพเกษตรกร ด้วยการผนึกกำลังในการรวมกลุ่มสร้างเป็นเครือข่ายให้ขยายเป็นวงกว้าง สู่ความเข้มแข็งเป็นกำแพงสร้างภูมิคุ้มกันให้แก่เกษตรกรสมาชิกและระบบสหกรณ์การเกษตรให้สามารถยืนหยัดได้อย่างมั่นคงภายใต้การเปิดการค้าเสรี

3. หน่วยงานภาครัฐและสหกรณ์การเกษตร ควรให้ความสำคัญในการส่งเสริมให้เกิดการสร้างความเข้มแข็งในการบริหารจัดการธุรกิจผลไม้เชิงคุณค่า ตลอดโซ่อุปทาน (Supply Chain) เป็นการลดผลกระทบและอุปสรรคที่จะเกิดขึ้นกับเกษตรกรจากนโยบายการเปิดการค้าเสรี มุ่งที่จะหนุนเสริมการสร้างศักยภาพด้านการผลิตผลไม้คุณภาพ บนแนวคิดให้เกิดจริยธรรมและความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

ส่งเสริมสนับสนุนสถาบันเกษตรกรให้มีความเข้มแข็งการบริหารจัดการธุรกิจรวบรวมและจำหน่ายผลไม้ เพื่อให้สามารถขับเคลื่อนเชื่อมโยงกับกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ เป็นปัจจัยสำคัญที่ภาครัฐจำเป็นต้องเข้ามาหนุนเสริม ทั้งการสนับสนุนองค์ความรู้ ข้อมูลข่าวสาร นวัตกรรมใหม่ในการพัฒนาการผลิต การจัดเก็บข้อมูล การวางแผนการผลิตและการตลาด ตลอดจนเทคโนโลยีในการยืดอายุและถนอมผลไม้ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตควบคู่กับการลดต้นทุน โดยเฉพาะความสำคัญในการส่งเสริมการพัฒนาและขยายช่องทางการตลาด

สนับสนุนการบริหารจัดการระบบกระจายผลไม้ (Logistic) เพื่อลดต้นทุนในการขนส่ง ซึ่งเป็นส่วนสำคัญที่เกี่ยวข้องกับราคาผลไม้ที่จะต้องบริหารต้นทุนต่อหน่วยให้ต่ำลง โดยการสร้างพันธมิตรกับผู้ประกอบการขนส่ง สร้างเป็นเครือข่ายกระจายสินค้า ส่งเสริมให้เกิดการเปิดจุดกระจายผลไม้ในระบบภูมิภาค เชื่อมโยงเป็นเครือข่ายระหว่างสหกรณ์กับสหกรณ์ ซึ่งจะก่อให้เกิดประสิทธิภาพ ภายใต้งานคิด “ถูก เร็ว ดี” คือ ต้นทุนการขนส่งที่ถูกลง มีการบริหารจัดการได้รวดเร็ว ส่งสินค้าได้ทันเวลา สินค้ามีคุณภาพดีสดใหม่” เพื่อตอบสนองความพึงพอใจของกลุ่มและผู้บริโภคอย่างมีประสิทธิภาพ

ส่งเสริมให้เกิดการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ ตลอดจนการสร้างเชื่อมั่นในผลไม้คุณภาพ ด้วยการสร้างตราสินค้า เพื่อสร้างภาพลักษณ์ รวมถึงการสนับสนุนให้เกิดการมีส่วนร่วมระหว่างผู้ผลิต ผู้บริโภค กลุ่ม ภายใต้งานความมั่นใจในคุณภาพผลไม้ ภายใต้งานความปลอดภัยและห่วงใยสิ่งแวดล้อม

3. ข้อค้นพบจากงานวิจัย

ผู้วิจัยพบว่า การดำเนินงานเกิดจากเราเรียนรู้ว่าปัญหาไม่ใช่ปัญหา หากเรายอมรับและพร้อมที่จะร่วมมือ ร่วมใจ ช่วยกันแก้ไขปัญหาดังกล่าว การทำงานครั้งนี้จึงมุ่งที่จะค้นหาปัญหาที่เกิดขึ้นจากเกษตรกรสมาชิก ก่อให้เกิดการรวมกลุ่มตามความต้องการที่แท้จริงบนเส้นทางของคนสหกรณ์ ช่วยเหลือตนเอง เอื้ออาทรต่อกัน ร่วมคิด ร่วมบริหาร ร่วมรับผลประโยชน์ เกิดกระบวนการเรียนรู้ที่จะสร้างสังคมเกษตรกรด้วยแนวทางการแบ่งปัน นำไปสู่แนวทางการพัฒนา กลุ่ม สามารถเกิดเป็นรูปแบบขยายผลไปยังพื้นที่อื่นๆ จนเกิดเป็นเครือข่าย

นอกจากนี้ เราพบว่า การเข้าไปส่งเสริมเกษตรกร โดยการดำเนินงานภายใต้นโยบายแผนงาน งบประมาณ ตัวชี้วัดความสำเร็จ เป็นสิ่งที่ไม่ควรทำอย่างยิ่ง ทีมวิจัย พบว่าหลายครั้งที่เกษตรกรไม่ได้มีความต้องการ หากแต่แผนงานกำหนดให้จัดตั้งกลุ่ม ก็ดำเนินงานตามแผน มีชื่อกลุ่ม แต่ไม่มีการดำเนินกิจกรรมกลุ่มหรือดำเนินกิจกรรมต่อเมื่อภาครัฐต้องการแสดงผลงานก็ระดม

คนเข้าร่วมกิจกรรมที่ภาครัฐจัดขึ้นแล้วก็สลายตัวไป เกษตรกรจึงไม่ได้ประโยชน์จากการดำเนินงานตามนโยบายภาครัฐแต่อย่างใด

ปัญหาด้านการรับรองมาตรฐาน GAP ซึ่งมีผลโดยตรงต่อการขยายช่องทางการตลาดในการเปิดการค้าเสรี ข้อกำหนดกฎระเบียบในการนำเข้าผลไม้ในแต่ละประเทศ เกษตรกร/สหกรณ์ไม่อาจก้าวผ่าน ทั้งที่เราพยายามสร้างจิตสำนึกในการผลิต แต่สุดท้ายใบรับรอง GAP หמדอายุ หรือเกษตรกรไม่ได้รับการตรวจรับรองแปลง สิ่งที่ได้ปฏิบัติภายใต้ระบบอันเนื่องมาจากหน่วยงานรับรองไม่มีนโยบาย/แผนงาน ขาดงบประมาณ ขาดบุคลากร ผลจึงตกอยู่กับเกษตรกร/สหกรณ์ในการที่จะขยายช่องทางการตลาด

การกำหนดนโยบายการนำเข้าและส่งออกสินค้าเกษตร มาตรฐานการรับรองระบบการจัดการผลิตสินค้ามาตรฐานอาหารปลอดภัย สร้างกฎเกณฑ์ ระเบียบปฏิบัติให้ได้มาตรฐานการผลิต มีระบบตรวจสอบและออกใบรับรองโดยภาครัฐ มีหน้าที่ความรับผิดชอบในการควบคุมกำกับดูแล แต่กลับกลายเป็นปัญหาอุปสรรคต่อเกษตรกร/สหกรณ์ในการขยายตลาด เนื่องจากข้อจำกัดด้านนโยบาย/แผนงานไม่แน่นอน ขาดงบประมาณและเจ้าหน้าที่ในการปฏิบัติงาน สุดท้ายส่งผลทำให้เกษตรกรที่เข้าสู่ระบบ GAP เกิดความไม่แน่ใจ เนื่องมาจากการดำเนินของภาครัฐขาดความต่อเนื่อง ทำให้กลุ่มผู้ผลิต/สหกรณ์ ไม่สามารถดำเนินการเจรจาการค้าทันต่อสถานการณ์ความต้องการของตลาดภายใต้การเปิดการค้าเสรี

โดยสภาพความเป็นจริงเกษตรกรกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพหรือสหกรณ์มีการปฏิบัติภายใต้ระบบ GAP เป็นที่ยอมรับของคู่ค้าและผู้บริโภค สามารถขยายตลาดได้โดยไม่จำเป็นต้องมีใบรับรองแต่เนื่องจากติดขัดในมาตรการข้อกำหนด กฎกติกา กฎระเบียบในการนำเข้าของแต่ละประเทศ กลับกลายเป็นอุปสรรคใหญ่สำหรับเกษตรกร/สหกรณ์ในการเพิ่มช่องทางการตลาด หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติระบบการตรวจสอบและออกใบรับรองควรมีการทบทวนปรับปรุงแก้ไข นโยบายหรือขั้นตอนการปฏิบัติให้สอดคล้องกับความต้องการและสามารถดำเนินการเป็นมาตรฐานในการปฏิบัติงาน

เราต้องร่วมกันนำกลับมาทบทวน ทำให้เกิดการตระหนักคิดว่าการปลูกพืช เกษตรกรมีหน้าที่วางแผนการผลิต ทำหน้าที่สร้างสภาพแวดล้อมที่ดี รดน้ำพรวนดิน ให้น้ำปุ๋ย ฝ้าดูแลเด็บทอดของพืช ให้ดอกออกผล มุ่งหวังผลผลิตมีคุณภาพสร้างรายได้ แต่บางครั้งการเอาใจคืออย่างไร บางทีก็ไม่อาจต้านทานโรค แมลง หนอนมากัดกิน หรือเกิดภัยธรรมชาติ พายุฝน หักโค่นเสียหาย ซึ่งเกษตรกรไม่สามารถควบคุมได้ การทำงานวิจัยครั้งนี้ เกิดการจัดการกระบวนการเรียนรู้ผ่านเครือข่ายแบ่งปันของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ร่วมกันถอดบทเรียนจากประสบการณ์ตรงสู่การ

พัฒนาสร้างสังคมใหม่ เมื่อเราเข้าใจพืช เข้าใจธรรมชาติ เข้าถึงความพอเพียง ที่มีความเข้าใจ เข้าถึงความพอดี เกษตรกรก็จะสามารถยืนหยัดต่อไปได้อย่างมั่นคง สามารถสร้างภูมิคุ้มกันแก่เกษตรกรชาวสวนผลไม้ ภายใต้ตลาดการค้าเสรีที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา

ดังนั้นการสร้างเครือข่ายคุณค่าด้วยการลดต้นทุน ตลอดกระบวนการโซ่อุปทาน Supply Chain การเพิ่มประสิทธิภาพด้านการผลิต การเคลื่อนย้ายผลผลิต ตลอดจนระบบการกระจายสินค้าเพื่อลดต้นทุน ต่อหน่วย ทำให้ส่งผลต่อค่าการตลาดต่ำลง การส่งเสริมการผลิตด้วยการลดต้นทุนการผลิต ควบคู่กับการบริหารจัดการระบบกระจายสินค้าภายใต้เครือข่ายสหกรณ์ เป็นแนวทางหนึ่งที่จะทำให้สหกรณ์สามารถบริหารคุณภาพผลไม้ คำสั่งซื้อและการส่งมอบสินค้า เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพซึ่งจะต้องอาศัยการหนุนเอื้อ รอบด้านเพื่อเพิ่มพูนองค์ความรู้ด้านการบริหารงาน การติดต่อสื่อสาร ตลอดจนการเก็บรวบรวมข้อมูลรอบด้านในการดำเนินธุรกิจรวบรวมผลไม้ นับว่ามีความจำเป็นอย่างมาก เนื่องจากเป้าหมายหลักในการดำเนินงานด้านการตลาดในภาวะที่การแข่งขันเพิ่มทวีความรุนแรง ภายใต้สถานการณ์การเปิดการค้าเสรี ที่มุ่งตอบสนองความต้องการของลูกค้าและผู้บริโภคอย่างมีประสิทธิภาพ

ประวัติย่อนักวิจัย

- หัวหน้าโครงการวิจัย นางศศิธร วิเศษ
 นักวิชาการสหกรณ์ ชำนาญการพิเศษ
 สำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี
- นักวิจัย 1. นายสุขพัฒนทรัพย์ วัฒนโกไทย
 นักวิชาการมาตรฐานสินค้า สำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี

แผนการดำเนินการวิจัย

กิจกรรม	ระยะเวลา											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. การจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างภาคีพันธมิตร และแกนนำเครือข่าย สกก.เขาคิชฌกูฏ จก.	✓			✓				✓				✓
2. การศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรง ด้านการวางแผนการผลิตพืชหลัก พืชรอง และแนวทางการขยายช่องทางการตลาด												
3. การจัดเวทีเรียนรู้โดยการนำเอาชุดความรู้รูปแบบการรวมกลุ่ม ขยายผลไปสู่ สกก.มะขาม จก.												
4. การจัดทำฐานข้อมูลการผลิตของภาคีเครือข่าย												
5. การจัดทำแผนธุรกิจของ สกก.ที่เป็นภาคีเครือข่าย												
6. การขับเคลื่อนการดำเนินงานเครือข่ายการพัฒนาเป็นธุรกิจเอกชนประสงค์												
7. การรายงานความก้าวหน้า						✓						
8. การขับเคลื่อนการเชื่อมโยงธุรกิจกระจายสินค้าในกลุ่มภาคีพันธมิตรเครือข่าย												
9. การสรุป/สังเคราะห์ผลการวิจัย												✓
10. การจัดทำและเสนอรายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์												✓

ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการวิจัย

1 กลุ่มเครือข่ายผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลชากไทย อำเภอเขาคิชฌกูฏ

1	นายวิชัย ประกอบทรัพย์	ประธานกรรมการกลุ่ม
2	นายประวิติ การพานิชย์	รองประธานฝ่ายการผลิต
3	นายพฤษ หงษ์	รองประธานฝ่ายการตลาด
4	นายวิบูลย์ สีพยา	กรรมการฝ่ายบัญชี
5	นายวุฒิชัย ประกอบทรัพย์	เลขานุการกลุ่ม
6	นายประทีป วงษ์กำปั่น	
7	นางนภาพร ชูธรรม	
8	นางนิชภา ชาญจำลอง	
9	นายครรชิต เจริญศักดิ์	
10	นางนฤมล พรเจีย	
11	นางสาวศิริ ประกอบทรัพย์	
12	นางวิลาวัลย์ ขจรเมือง	
13	นายบรรจบ วงษ์กำปั่น	

2 กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลตะเคียนทอง อำเภอเขาคิชฌกูฏ

1	นายมนัส พลคิด	ประธานกรรมการกลุ่ม
2	นางกฤษณา สุทธิอาจ	รองประธานฝ่ายการผลิต
3	นายอนันต์ กองแก้ว	รองประธานฝ่ายการตลาด
4	นางรังสิตยา เดชศรี	กรรมการฝ่ายบัญชี
5	นายบุญเลิศ วุฒิชัย	เลขานุการกลุ่ม
6	นายสง่า รุ่งลอย	
7	นางจันทร์พร พรคต	
8	นายเฟื่อง จิตตเจริญ	
9	นายประสิทธิ์ ประสมสุข	
10	นางพิมพ์ใจ เดชกำแหง	
11	นางมณฑา กลัษณะ	
12	นายอนันต์ พลคิด	
13	นายวิชัย สุขกล่อม	
14	นางสมหวัง กระจ่างศรี	
15	นายอนันต์ บุตรน้ำเพชร	

- 16 นางวาสนา นันท์ตา
- 17 นายวิมล ธีระเจริญ
- 18 นางสุธาสินี ทองสารี
- 19 นางปาณิสรา ภาษิตร์ภักษ์
- 20 นางประทุม ประสมสุข

3 กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลพลวง อำเภอเขาคิชฌกูฏ

- | | |
|----------------------------|----------------------|
| 1 นายมงคล บุญบงการ | ประธานกรรมการกลุ่ม |
| 2 นายสุชาติ คีรีชล | รองประธานฝ่ายการผลิต |
| 3 นายสมคิด แพรกโอิน | รองประธานฝ่ายการตลาด |
| 4 นายยอดกมล อินทร์ประเสริฐ | กรรมการฝ่ายบัญชี |
| 5 นายพงษ์ธร อุทุมพร | เลขานุการกลุ่ม |
| 6 นายประสงค์ ชนะผล | |
| 7 นางสาวเนียง ภูมิชนะ | |
| 8 นางลัดดา บุญถิว | |
| 9 นางพจมาน ศรีบุรุษ | |
| 10 นายถกลศักดิ์ สุนทร | |
| 11 นางเดือน แพรกโอิน | |
| 12 นางเกษร ภูมินา | |
| 13 นางสาวอุ๋นเรื่อน บุญถิว | |
| 14 นายจรัญ มงคลทิพย์ | |
| 15 นางสุภาพ มีสกร | |
| 16 นางสาวยีนดี อุทุมพร | |
| 17 นางอศุลย์ ภูมินา | |
| 18 นางไพเราะ อยู่ในธรรม | |
| 19 นางสาวสุวารี บุญธรรม | |
| 20 นางสาวสุดา แสงสว่าง | |

4 กลุ่มผู้ผลิตเงาะคุณภาพ ตำบลคลองพลู อำเภอเขาคิชฌกูฏ

- | | |
|--------------------------|----------------------|
| 1 นางสาวศิลาพร ทองรอด | ประธานกรรมการกลุ่ม |
| 2 นายวิฑูรย์ มานะนิยมไทย | รองประธานฝ่ายการผลิต |
| 3 นายสมชาย ชีรภากุล | รองประธานฝ่ายการตลาด |
| 4 นางชีวะนัน วรรณภักดี | กรรมการฝ่ายบัญชี |
| 5 นางสาววิชุดา ชีรภากุล | เลขานุการกลุ่ม |

- 6 นายบุญรอด วิจิตรบรรจง
- 7 นางฉวี ประสงค์ดี
- 8 นางมาลัย เกษรมาศ
- 9 นายสุเทพ เสมอชัย
- 10 นายธานี สัตถ์
- 11 นายสำรวล โตวงษ์
- 12 นายจอห์น โตวงษ์
- 13 นายบุญมา สิทธิจันทร์
- 14 นายชาญณรงค์ มุสิกรัตน์
- 15 นายสวิทย์ ผันผาย
- 16 นายเสกศักดิ์ พุกามาศ
- 17 นางสาวมณฑิลา กงคาเขียว
- 18 นายอำนาจ ทองรอด
- 19 นายเสนาะ สิงขรณ์เขตร์
- 20 นายรินทร์ หงษ์บิน

- 5 **กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลฉนวน อำเภอมะขาม**
- 1 ประธานกรรมการกลุ่ม
- 2 รองประธานฝ่ายการผลิต
- 3 รองประธานฝ่ายการตลาด
- 4 กรรมการฝ่ายบัญชี
- 5 เลขานุการกลุ่ม
- 6
- 7
- 8
- 9
- 10
- 11
- 12
- 13
- 14
- 15
- 16
- 17

18
19
20

6	กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลมะขาม อำเภอมะขาม
1	ประธานกรรมการกลุ่ม
2	รองประธานฝ่ายการผลิต
3	รองประธานฝ่ายการตลาด
4	กรรมการฝ่ายบัญชี
5	เลขานุการกลุ่ม

6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20

7	กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลวังแซ้ม อำเภอมะขาม
1	ประธานกรรมการกลุ่ม
2	รองประธานฝ่ายการผลิต
3	รองประธานฝ่ายการตลาด
4	กรรมการฝ่ายบัญชี
5	เลขานุการกลุ่ม

6
7

8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20

7	กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลอ่างศิระ อำเภอมะขาม
1	ประธานกรรมการกลุ่ม
2	รองประธานฝ่ายการผลิต
3	รองประธานฝ่ายการตลาด
4	กรรมการฝ่ายบัญชี
5	เลขานุการกลุ่ม
6	
7	
8	
9	
10	
11	
12	
13	
14	
15	